

FACULTÉ DE DROIT DE PARIS

ANNÉE 1922

THÈSE

POUR

LE DOCTORAT EN DROIT

La Chambre Syndicale du Commerce en Gros des Vins et Spiritueux de Paris et du Département de la Seine

SON RÔLE PENDANT & APRÈS LA GUERRE

Thèse soutenue le Lundi, 20 Novembre 1922,
à 14 heures.

PAR

MICHEL ALBISSON

MEMBRES DU JURY :

Président : M. GERMAIN-MARTIN, *Professeur*

Suffragants { MM. PERREAU, *Professeur*.
 PERCEROU, *Professeur*.

PARIS — 1922

IMPRIMERIE LITTÉRAIRE et COMMERCIALE

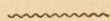
10 bis, Rue Barbès, MONTROUGE

THÈSE

POUR

LE DOCTORAT EN DROIT

UNIVERSITÉ DE PARIS



FACULTÉ DE DROIT



THÈSES DE DOCTORAT



La Faculté n'entend donner aucune approbation
ni improbation aux opinions émises dans les thèses ;
ces opinions doivent être considérées comme propres
à leurs auteurs.



*La mention ci-dessus doit être imprimée au verso
du titre de chaque thèse.*



FACULTÉ DE DROIT DE PARIS

ANNÉE 1922

THÈSE

N°

POUR

LE DOCTORAT EN DROIT

La Chambre Syndicale du Commerce en Gros des Vins et Spiritueux de Paris et du Département de la Seine

SON RÔLE PENDANT & APRÈS LA GUERRE

PAR

MICHEL ALBISSON

Docteur en Droit : Sciences Politiques et Economiques

Président : GERMAIN-MARTIN, Professeur



PARIS — 1922

IMPRIMERIE LITTÉRAIRE et COMMERCIALE

10 bis, Rue Barbès, MONTROUGE

Membres du Jury

Président : M. GERMAIN-MARTIN.

Professeurs : MM. PERREAU,
PERCEROU.

La Chambre Syndicale du Commerce en gros des Vins et Spiritueux de Paris et du Département de la Seine

Son rôle pendant et après la Guerre

INTRODUCTION

L'étude d'une Chambre syndicale se confond naturellement avec celle de la profession commerciale qu'elle est chargée de représenter et de défendre. L'organisme syndical est la conscience de la corporation; il en est aussi la force et la bonne conseillère. Concurrents à certains égards, les négociants sont solidaires à beaucoup d'autres. Il appartient au groupement de discerner et de protéger les intérêts généraux; cette œuvre dépasse les possibilités des individus isolés, si intelligents et si honnêtes qu'ils soient.

Les intérêts généraux d'une profession commerciale déterminée sont eux-mêmes en rapport constant et étroit avec toute l'économie nationale. Une Chambre syndicale ne peut donc faire abstraction de celle-ci, si elle veut dégager les premiers et trouver les solutions propres à les satisfaire. Elle est par suite amenée à étudier les questions nombreuses et complexes qui se posent, à un moment donné, pour le commerce dont elle est l'émanation. Rien de ce qui touche à la production, aux transports, au

régime douanier, aux mouvements des prix, aux lois et aux méthodes fiscales, à la législation commerciale et même criminelle et civile, aux tendances du Parlement et de l'opinion en matière économique et financière ne lui demeure étranger

L'occasion pour une Chambre syndicale de montrer sa sagacité et son énergie lui est particulièrement offerte lorsque, l'économie nationale étant bouleversée par une crise, des difficultés nouvelles surgissent à côté des anciennes, aggravées.

C'est ainsi, pensons-nous, qu'une excellente méthode d'étude de l'industrie et du commerce français, au milieu et au lendemain de la tourmente de 1914-1918, consisterait à analyser et à grouper les discussions et les travaux des diverses chambres syndicales.

Nous ne songeons pas à entreprendre une œuvre d'aussi large envergure. Nous voudrions seulement apporter notre pierre à l'édifice en décrivant l'activité, au cours de ces dernières années, de la « Chambre syndicale du Commerce en gros des vins et spiritueux de Paris et du département de la Seine ».

Pénétrer dans la vie de cette Chambre, c'est en quelque sorte passer en revue la plupart des questions qui se sont posées, pour un commerce aussi important que le Commerce des Vins, dans les circonstances difficiles créées par la guerre et l'après-guerre.

Sans doute, il s'agit avant tout de l'approvisionnement de la région parisienne. Mais, si pressant et si malaisé qu'il se soit montré, ce problème n'est pas le seul qui ait sollicité l'attention de la Chambre syndicale. Celle-ci fut appelée à envisager de nombreuses autres questions d'ordres divers, et communes à tout le commerce français des vins. Son mobile continu, dans la recherche des solutions, a été la préoccupation des intérêts des né-

gociants, des consommateurs et du pays tout entier. Il nous sera agréable de le constater.

Ce qui précède justifie le plan de notre travail.

Dans un *premier chapitre*, nous présenterons en quelque sorte le groupement syndical du commerce en gros des vins de Paris en faisant connaître, après un bref aperçu historique, son organisation et ses fonctions essentielles.

Le *chapitre deuxième* aura pour objet « La Chambre syndicale et le Ravitaillement » ; le *troisième* sera consacré à « La Chambre syndicale et les questions d'ordre général intéressant le commerce des vins en gros .»

Enfin un dernier et *quatrième* chapitre traitera d'une question spéciale, intéressant le Commerce des Vins dans ses rapports avec la clientèle de détail: la commandite des fonds de commerce.



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41552828_0030

CHAPITRE PREMIER

La Chambre Syndicale **Origine — Organisation — Fonctions**

La Chambre syndicale du Commerce en gros des Vins et Spiritueux a des origines lointaines. Les promoteurs de l'idée syndicale ont été les entrepositaires du quai Saint-Bernard : les premiers, ils ont compris le parti qu'on peut tirer du groupement et élaboré des règlements qui ont servi de modèle, non seulement à leurs successeurs, mais à la plupart des organismes syndicaux dont l'éclosion ne s'est faite que beaucoup plus tard, lors du vote de la loi de 1866 relative aux Chambres syndicales (1). Nous n'avons pas de renseignements sur les débuts de la Commission représentative de l'Entrepôt du quai Saint-Bernard. Mais nous savons que, parallèlement à celle-ci, un autre groupement, la Commission représentative du Commerce des Vins et Spiritueux de Bercy ne tarda pas à fonctionner; sa formation, dont la date ne peut être précisée, est antérieure à 1848; à cette époque elle fut dissoute, mais elle fut reconstituée en 1852 (2).

C'est par la réunion des deux commissions représentatives du commerce des vins et spiritueux existantes, celle de l'entrepôt du quai Saint-Bernard et celle de Bercy, que fut constituée en 1867, la Chambre syndicale du Commerce en gros des Vins et Spiritueux : ses statuts, établis les 5 Février et 2 Avril 1867, furent successivement révi

(1) RENÉ LEROY, *La Chambre Syndicale du Commerce en gros des Vins et Spiritueux de Paris et du Département de la Seine*, 1840, 1902. Ses origines. Son œuvre. 1903.

(2) PELLON, *Souvenirs d'un vieillard de quatre-vingts ans*, 1869, p. 99.

sés en 1877, en 1882, en 1883, en 1888, en 1889 et en 1902.

Elle est représentée par un Conseil d'administration composé de 36 membres élus par les adhérents, dont 12 dans les communes du département de la Seine. Les adhérents se réunissent en assemblée générale au mois de décembre de chaque année. Son importance et son autorité viennent non seulement du nombre de ces adhérents (1500 environ aujourd'hui) et de son activité qui l'a fait parfois citer en exemple aux autres corporations similaires, mais aussi de ce fait qu'elle demeure en contact permanent et étroit avec la grande Fédération dite « Syndicat National », groupant les 186 syndicats de vins répartis sur le territoire français.

L'activité de la Chambre syndicale est actuellement répartie entre les commissions suivantes :

Une commission de législation commerciale et des affaires judiciaires;

Une commission de législation fiscale, fraudes spiritueux et liqueurs;

Une commission des transports, importations et exportations, expositions, questions d'entrepôts, salaires;

Une commission des mercuriales, comprenant une sous-commission des Mercuriales générales, chargée d'établir la cote des différentes qualités de vins provenant des vignobles français et étrangers;

Cinq commissions d'arbitrage;

Enfin, la commission du bulletin mensuel de la Chambre syndicale.

La simple indication de cette division du travail, entre les différentes commissions qui viennent d'être énumérées, montre la variété et la gravité des questions rentrant dans les attributions de la Chambre. Il importe de prendre une connaissance précise de ces dernières.

Aux termes de l'article 2 de ses statuts « La Chambre

syndicale est créée dans le but d'assurer la sauvegarde et la défense des intérêts du commerce en gros, soit au regard des tiers, soit auprès des administrations et autorités, etc... de provoquer toutes mesures présentant quelque utilité pour le commerce auquel appartiennent ses adhérents; réaliser tous progrès ou améliorations; provoquer tous changements dans la législation, soutenir au besoin tous procès révélant un caractère d'ordre général.

La Chambre syndicale a, en outre, la mission :

1° de rechercher et étudier les améliorations qui peuvent favoriser ce commerce, de faire et suivre à cet effet toutes demandes et réclamations jugées nécessaires, de provoquer et de solliciter toutes mesures utiles à ses intérêts et de s'opposer à toutes celles qui pourraient leur être préjudiciables, par toutes démarches, et, au besoin, par toutes voies de droit;

2° de donner aux négociants et aux ouvriers toutes déclarations et attestations réclamées à juste titre, mais seulement en ce qui concerne les usages de la place, les cours et tarifs;

3° d'entendre en conciliation, quand ils le demanderont, les négociants, commissionnaires, représentants, courtiers et ouvriers dans les contestations qui s'élèveraient entre eux;

4° Elle est enfin chargée d'accepter l'examen des affaires d'arbitrage qui pourraient lui être confiées par les Tribunaux.

Logiquement, les fonctions de la Chambre syndicale peuvent être réparties en trois catégories :

1° Elle est un organe d'informations et de renseignements;

2° Elle est un organe d'étude et de défense des intérêts divers de la profession du commerce en gros des vins et spiritueux;

3° Elle est un organe d'arbitrage.

Envisageons avec quelque attention cette triple fonction.

I

La Chambre remplit, sous de nombreuses formes, son office d'information et de renseignement.

Le Bulletin mensuel de la Chambre (1) publie les prix de gros à gros et les prix de vente au commerce de détail établi par le Comité des Mercuriales, ainsi que les statistiques relatives au stock commercial, aux sorties de la propriété, aux vins soumis au droit de circulation, à la consommation parisienne. La Chambre possède un service spécial destiné à donner gratuitement aux adhérents tous renseignements ou conseils opportuns, en matière de contributions directes (impôt sur le revenu, impôt sur les bénéfices commerciaux, impôt sur les bénéfices de guerre) et de contributions indirectes (procès-verbaux, tenue des comptes de régie, interprétation des textes, etc...) Il est inutile d'insister sur l'utilité et l'importance d'un pareil service à l'époque de fiscalité à outrance que nous traversons. La Chambre fournit, aussi, gratuitement, tous les renseignements qui lui sont demandés en ce qui concerne les transports par chemins de fer (tarifs, avaries, retards, etc...); moyennant un tarif minime (25 % des dégrèvements obtenus), elle se charge également de faire vérifier les lettres de voitures de ses adhérents.

La Chambre a organisé, à proximité de ses bureaux et des entrepôts, un laboratoire d'analyses d'autant plus précieux que les négociants ont le plus grand intérêt, en vue de se mettre en règle avec les textes visant l'appli-

(1) Le « Bulletin mensuel de la Chambre syndicale du commerce en gros des vins et spiritueux de Paris et du Département de la Seine » a été la source principale de notre documentation. Nous le citerons sous ce titre abrégé : *Bulletin*.

cation de la loi sur les fraudes, à faire apprécier la valeur marchande des produits qui leur sont livrés.

Au laboratoire se rattache le service des prélèvements dont la création répondit à un incontestable besoin. Le délai imparti pour retirer le vin dans les gares et sur les quais est d'ordinaire de 48 heures; d'autre part, les laboratoires, exigeant un délai minimum de 4 jours pour formuler les conclusions d'une analyse, le commerce se trouvait désarmé et à la merci d'expéditeurs déloyaux, sans qu'il lui soit possible de faire remonter les poursuites à l'origine de la fraude, toute marchandise incriminée entrée en magasin engageant la responsabilité du négociant. Le service des prélèvements, assuré par un agent assermenté, permet à tout négociant de prendre, sans crainte, possession des marchandises qui lui sont destinées s'il a soin d'aviser le secrétariat de la Chambre syndicale de son désir de faire opérer un prélèvement, de s'entendre avec lui pour fixer l'heure de cette opération, et de se trouver ou de se faire représenter à l'heure et à l'endroit convenus, muni de cinq litres vides. Les prélèvements ainsi opérés doivent être obligatoirement l'objet d'une analyse, faite par le laboratoire syndical. Ce dernier, si le vin est reconnu mouillé ou ne possédant pas la qualité marchande, en donne communication au bureau de la Chambre syndicale qui avise son adhérent pour la suite à donner au prélèvement.

Ajoutons qu'un inspecteur départemental, attaché à la Chambre syndicale, est autorisé à vérifier les expéditions qui lui sont signalées, et à constater les manquants extraordinaires sur wagons-réservoirs. Les intéressés qui veulent faire procéder à ces constatations doivent observer les mêmes règles que pour les prélèvements (1).

(1) Voir décret du 19 août 1921 : Répression des fraudes, réglementation très importante du commerce des liquides.

II

Tâches essentielles de tout groupement syndical, l'étude et la défense des intérêts professionnels ont été de plus en plus absorbantes pour notre Chambre à mesure que se compliquaient, pour notre commerce ainsi que pour les autres, les conditions de la vie.

Au cours et au lendemain de la guerre, ces conditions sont devenues très difficiles. Les exigences, sans cesse accrues de la zone des armées paralysaient les transports commerciaux; l'élévation générale des prix créait un malaise profond, bientôt aggravé par les nouvelles charges fiscales que les formidables dépenses de guerre avaient rendues inévitables. Il devint alors malaisé au commerce de remplir son rôle d'intermédiaire entre la production et la consommation et de répartiteur des produits entre les consommateurs. Qu'il s'agisse du problème primordial du ravitaillement en vin de la région parisienne, qu'il s'agisse des multiples questions d'ordre général, notamment des questions fiscales, intéressant le commerce des vins et spiritueux, la Chambre syndicale se montra à la hauteur de sa mission, clairvoyante des nécessités de l'heure, également soucieuse des légitimes intérêts des négociants, facteur de la prospérité économique du pays et des intérêts solidaires des consommateurs. Il convient de s'en tenir pour l'instant à ces idées générales, la plus grande partie de notre travail devant être consacrée à l'examen détaillé du rôle joué par la Chambre syndicale dans le domaine dont il s'agit.

Nous ajouterons donc seulement sur ce point quelques observations relatives à la manière dont la Chambre remplit, conformément à ses statuts, sa mission de sauvegarde des intérêts du commerce en gros, auprès des administrations et autorités.

La Chambre se charge à ses frais de tous procès ou ré-

clamations ayant un caractère général pour la corporation. L'intéressé, qui désire obtenir l'intervention de la Chambre doit exposer l'affaire, par lettre au Président. Cette lettre, transmise à la commission compétente, fait l'objet d'un rapport qui est soumis au conseil d'administration; après délibération et admission à la majorité, le procès est suivi par les soins de la Chambre syndicale.

De plus, les membres de la Chambre, objets de convention, procès-verbaux quelconques, poursuivis correctionnellement pour infraction aux lois régissant le commerce des boissons ou convoqués par l'une quelconque des administrations publiques, ne manquent jamais de demander au secrétariat tous renseignements utiles.

La Chambre a eu de nombreuses occasions d'accomplir son devoir de protection des négociants en gros à une époque où, la malignité publique tendant trop souvent à confondre les profits normaux du commerce et la spéculation illicite, les agents des finances et les magistrats eux-mêmes exagéraient manifestement leur zèle (1).

Les négociants durent être protégés aussi contre la Ville de Paris. Nous verrons quel bon combat fut mené contre les baraques Vilgrain par la Chambre syndicale; notons seulement, pour le moment, l'intervention récente et opportune de celle-ci dans la grave question d'augmentation des loyers pour les entrepôts de Bercy et de Saint-

(1) Durant la période de guerre, alors que le commerce des vins en gros, ainsi qu'on le verra au cours de la présente étude, devait surmonter des difficultés constantes d'exploitation, les Membres du Conseil d'Administration en exercice de la Chambre Syndicale et ses anciens Membres ont pris habilement et avec zèle la défense des intérêts corporatifs. Il nous est agréable de citer, parmi tous ces Membres : MM. Kester, ancien Président de la Chambre de Commerce de Paris; Proust, Vice-président de la Chambre de Commerce de Paris; Saillard, Président du Syndicat National; Vallette, Vice-président du Syndicat National; Defert, Président de la Chambre Syndicale; Favraud, Vice-président de la Chambre Syndicale, etc., etc., et tous les membres en exercice du Conseil d'Administration de la Chambre Syndicale.

Bernard. Par une délibération du 15 août 1920, le Conseil municipal avait fixé pour ces entrepôts un nouveau tarif de location qui quadruplait, quintuplait et même pour quelques-uns sextuplait les tarifs de location alors établis (1). Malgré les protestations des locataires et les nombreuses démarches de la Chambre syndicale, le projet fut envoyé par la Ville au Ministère des Finances afin qu'un décret puisse être pris rapidement. Ce procédé était de nature à arracher par surprise une décision au Ministre en lui faisant croire que les intéressés étaient d'accord. Aussi, la Chambre syndicale intervint-elle énergiquement auprès du Ministre et lui demanda-t-elle instamment de renvoyer l'affaire à l'étude du Préfet de la Seine (2). Il fut fait droit à cette demande, et la Chambre sollicita du Préfet une audience à l'effet d'entendre ses arguments contre les prétentions de l'administration. Celle-ci soutenait cette thèse que les paiements effectués par les occupants des entrepôts n'étaient pas des loyers, mais des droits de place sur les marchés, rentrant comme tels dans la catégorie des taxes indirectes. Point de vue insoutenable en fait et en droit, car c'est bien en qualité de personne privée, bailleresse de locaux dont elle est propriétaire, que la Ville se présentait lorsqu'elle louait les entrepôts. Espérons que cette difficulté, qui est encore pendante, recevra une solution conforme à l'équité.

III

La fonction arbitrale de la Chambre mérite enfin d'être soulignée. L'un des hommes qui furent appelés à la présider vers le milieu du XIX^e siècle, M. Teissonnière, la

(1) *Bulletin municipal officiel*, N° du 15 août 1920.

(2) *Bulletin* 1921, p. 158; lettre de M. DEFERT, Président de la Chambre au Ministre des Finances en date du 23 mars 1921.

qualifiait déjà de véritable tribunal semi-consulaire (1). On ne peut nier qu'elle a de plus en plus mérité cette élogieuse épithète. Le bulletin indique quel a été, chaque mois, sur l'ensemble des affaires tant anciennes que nouvelles soumises à la Chambre, le nombre des affaires rapportées et celui des affaires conciliées. La quantité d'affaires envoyées à la Chambre par le Tribunal de commerce a augmenté à un tel point que, dans le but de ne plus surcharger les commissions déjà existantes, le Conseil d'Administration a dû, le 2 Juillet 1920, décider la constitution d'une cinquième commission d'arbitrage (2). L'élévation du prix de toutes choses, et notamment des frais de secrétariat, a d'ailleurs conduit le conseil, tout en conservant aux arbitrages renvoyés devant la Chambre un caractère de gratuité qui est le principe même de l'arbitrage syndical, à en augmenter le coût et à le porter de 10 à 20 francs (3). On nous permettra d'ajouter que le Président du Tribunal de Commerce a, l'année dernière, félicité la Chambre du concours pleinement satisfaisant qu'elle a donné, par ses arbitrages, à cette juridiction (4); le Président indiquait que la proportion des conciliations est plus grande dans les affaires soumises aux Chambres syndicales que dans les autres. Les plaideurs n'ont certes qu'à se louer d'un semblable résultat.

D'ailleurs, l'arbitrage syndical ne s'applique pas seulement aux affaires renvoyées devant la Chambre par le Tribunal. L'arbitrage amiable présente, sur la procédure judiciaire, des avantages qui ne sont pas à négliger. Les parties en désaccord s'expliquent plus facilement et

(1) La Chambre syndicale du commerce en gros des vins et spiritueux de Paris et du Département de la Seine, 1840-1902. *Ses origines, son œuvre*, par RENÉ LEROY, 1903, p. 41.

(2) *Bulletin*, 1920, p. 287.

(3) *Bulletin* 1919, p. 407.

(4) *Bulletin* 1921, p. 55.

sans être intimidées par la solennité de l'appareil judiciaire, devant un arbitre de leur choix. La solution intervient rapidement. Enfin et surtout, l'arbitrage amiable offre une haute signification morale. En soumettant leur litige à l'appréciation d'un de leurs pairs choisi par eux en toute liberté, en renonçant à tout appel, en acceptant d'avance, sans réserve et sans faux amour-propre la décision ainsi rendue, deux commerçants honorent l'arbitre et s'honorent eux-mêmes.

Deux négociants en vins ne sauraient hésiter sur le choix de l'arbitre. En s'adressant à la Chambre syndicale, ils trouveront des hommes connaissant leur métier, au courant des usages de la place, des variations des cours, des difficultés de livraisons, bref, de tout ce qui est la cause effective de leur différend (1). Elus par leurs collègues, ces hommes jouissent d'une considération méritée; leur présence au Conseil d'Administration garantit leur capacité et leur dévouement. Il y a beaucoup de chances pour que leur solution soit la meilleure et, presque toujours, ils amèneront à une heureuse transaction ceux qui auront eu confiance en eux.

Nous ne pouvons laisser ce sujet de l'arbitrage amiable sans noter l'organisation, en 1917, par le Syndicat National du Commerce en Gros des Vins, d'une grande commission d'arbitrage, constituée par des membres pris dans chaque région et notamment dans la région parisienne. Cette institution répondait à un besoin évident. Un syndicat régional inspire moins de confiance à l'une des parties lorsque celles-ci appartiennent à des régions différentes. Il était donc indispensable qu'il y eût un organe neutre, absolument indépendant, auquel les intéressés pussent confier leurs intérêts sans arrière-pensée. En

(1) Voir sur ce sujet l'article de M. J. Besombes : « De l'arbitrage amiable » dans le *Bulletin* de juin 1921.

particulier, des négociants de province, qui auraient hésité à porter leur différend devant la Chambre syndicale de Paris, devaient accepter de se soumettre à l'arbitrage de la commission du Syndicat National, dans laquelle ils pouvaient être représentés par un négociant de leur région.

CHAPITRE DEUXIÈME

La Chambre Syndicale et le Ravitaillement

La crise du ravitaillement fut principalement un aspect de la crise des transports. Elle posa les mêmes problèmes pour toutes les régions de notre pays; mais ceux-ci furent plus pressants encore et plus difficiles à résoudre dans une agglomération aussi importante que celle de Paris et de sa banlieue. La Chambre syndicale en eut une nette intelligence et mit son activité éclairée au service des intérêts généraux.

C'est ce que nous montrerons dans la première section de ce chapitre.

Le commerce parisien des vins trouva d'ailleurs, dans l'accomplissement de son devoir d'approvisionnement, une collaboratrice et même une concurrente : ce fut la Ville de Paris. Il nous faudra, dans une deuxième section, décrire les conditions et faire ressortir les conséquences de cette collaboration et de cette concurrence qui ont mis en rapports fréquents la Municipalité et la Chambre syndicale.

SECTION PREMIÈRE

La Chambre Syndicale et les Transports

Le vin se transporte du vignoble aux lieux de consommation, soit dans les wagons-réservoirs, soit dans des fûts chargés sur des wagons-plateformes ou sur des bateaux.

Trois modes de transport doivent donc être envisagés :

- 1° Les transports par fer;
 - 2° Les transports fluviaux;
 - 3° Les transports maritimes.
-

Transports par Fer

La guerre accaparait et dirigeait vers le front une grande partie du matériel ferro-viaire. Les bateaux et les péniches n'étaient, pour la plupart, plus libres. Qu'allait-on faire ?

La crise des transports affectait particulièrement le commerce des vins. Ce fut elle qui engendra la hausse des prix ; le vin, rare à Paris, dès 1917, s'achetait sans marchandage ; le marchand de vins en gros ne recherchait pas la clientèle ; celle-ci cherchait, à n'importe quel prix, un fournisseur et de la marchandise. Au début de 1917, les divers besoins du ravitaillement civil, les besoins des opérations militaires en vivres, en munitions, en matériel, absorbaient à peu près tout le matériel des chemins de fer. Sur 380.000 wagons de marchandises en circulation, 5.000 seulement restaient à la disposition du commerce, soit environ 1.76 pour cent. Si l'on ajoute à cela que le commerce se trouvait dans la quasi impossibilité de se procurer des wagons-réservoirs, on se rend compte des difficultés singulières qu'il y avait à faire venir les vins de la propriété aux centres de consommation et spécialement à Paris.

La situation était si inquiétante qu'on envisagea la réquisition générale des wagons-réservoirs se trouvant encore entre les mains des particuliers. Mais, avant de recourir à cette mesure extrême, le Ministre des Travaux Publics, des Transports et du Ravitaillement, provoqua un échange de vues avec les représentants du commerce et ceux des compagnies de wagons-réservoirs. Il fut alors admis que le moyen le plus propre à ne pas troubler le commerce des vins et à ménager, dans une juste mesure, les intérêts des propriétaires des wagons-réservoirs, consisterait à créer, au moyen de 400 wagons-réservoirs, for-

mant une capacité totale de 60.000 hectolitres, un parc de réserve jugé suffisant pour desservir les besoins d'ordre général.

L'arrêté ministériel du 17 Janvier 1917 constitua ce parc de réserve dont l'exploitation était confiée à un comité de sept membres, désignés par le Sous-Secrétaire d'Etat des transports, et choisis parmi les propriétaires du matériel. Le comité devait assurer la perception des droits de location et la répartition des recettes entre les propriétaires des wagons ; ces recettes étaient mises en commun et réparties à l'unité-hectolitre.

L'arrêté fixait les prix de location à appliquer, par hectolitre de contenance et par voyage. Ils étaient les suivants : 2 francs jusqu'à 300 kilomètres, 3 francs de 300 à 500 kilomètres inclus, 4 francs de 500 à 600 kilomètres inclus, 5 francs au-dessus de 600 kilomètres.

Des sanctions sévères étaient portées contre ceux qui dérogeaient aux conditions de prix ci-dessus indiqués. Toute dérogation était punie par la réquisition, pour les besoins militaires, de la totalité du matériel appartenant au contrevenant.

Un arrêté du même jour instituait près le Sous-Secrétariat des Transports une commission chargée de contrôler l'exploitation du parc; de centraliser les renseignements relatifs à l'emploi des wagons-réservoirs par les différents services publics et par le commerce; d'étudier et de proposer les mesures susceptibles d'obtenir, par une collaboration étroite de tous les intéressés et des réseaux de chemins de fer, une plus intense utilisation du matériel; de donner son avis à la demande de l'Administration sur toutes les questions concernant l'emploi de wagons-réservoirs.

Cette commission, dans laquelle le commerce parisien était représenté, devait donc recevoir, pour étude et avis, toutes les demandes de wagons, sans exception. C'était

une garantie que la répartition en serait contrôlée avec toute la compétence et l'impartialité désirables. La commission était appelée non seulement à porter son attention sur les wagons-réservoirs du parc, mais encore à faire tous ses efforts en vue d'améliorer la circulation des wagons-réservoirs laissés au commerce.

L'organisation qui vient d'être décrite ne fonctionna pas sans d'assez grandes difficultés. Et d'abord, des erreurs furent commises par un certain nombre de négociants qui s'imaginèrent que les wagons-réservoirs du parc de réserves devaient être mis à la disposition du commerce. Le Président de la Chambre syndicale de Paris dut rappeler que les 400 wagons de ce parc étaient, aux termes de l'arrêté constitutif, réservés pour satisfaire les besoins d'ordre général, tels que ceux des hôpitaux, des usines de guerre, des coopératives civiles et militaires, des économats, etc.. et que le rôle de la commission de contrôle consistait surtout, à cet égard, à éviter que des abus soient commis sous le couvert d'intérêts généraux (1).

Ces abus ne manquèrent pas de se produire. La spéculation, en dépit de la fixation ministérielle des prix de location et de la sanction dont les contrevenants étaient menacés, se donna libre carrière. On vit certains loueurs facturer la location au prix officiel, mais ne consentir à louer leur matériel que moyennant une ristourne dont le montant était parfois triple ou quadruple. On en vit d'autres prendre une licence, remplir leurs wagons de vin, qu'ils vendirent pris gare départ, location comprise, et masquer ainsi, sous le prix du vin, la majoration de location. La Chambre syndicale n'a cessé de condamner et de combattre ces agissements qui présentaient souvent

(1) *Bulletin* 1917, p. 99.

un caractère dolosif et portaient un grave préjudice au commerce en général.

Il était indispensable de faire jouer la sanction prévue par l'arrêté du 17 Janvier 1917. Mais des abus se manifestèrent dans l'exercice même de la répression. Un certain nombre de négociants virent leurs wagons réquisitionnés alors qu'il n'était pas établi, en réalité, qu'ils eussent contrevenu aux prix officiels de location; ils adressèrent leurs doléances au Syndicat National. Sur l'intervention de ce dernier, le Ministre des Transports constitua, le 22 Mai 1917, une commission chargée d'examiner le dossier de chaque réquisition, de formuler un avis écrit et motivé sur les projets de réquisition et de décider, en ce qui concerne celles qui avaient déjà été opérées, s'il y avait lieu de les maintenir ou de les lever. Parmi les membres de cette commission figurait le Président de la Chambre Syndicale de Paris.

Cet examen des cas individuels ne diminuait nullement les difficultés créées par la rareté des wagons-réservoirs. De nouveau, la réquisition générale de ces wagons s'offrit à l'esprit du Ministre. Certains négociants s'en seraient accomodés. Mais la plupart estimaient que, sous une apparence de justice et d'égalité, cette mesure n'aurait eu pour conséquence immédiate qu'une aggravation de la crise du vin par une utilisation défectueuse du matériel. On rechercha néanmoins s'il y aurait moyen de la rendre relativement acceptable. Suivant un projet qui donna lieu à de nombreuses discussions, les wagons réquisitionnés auraient été maintenus à la disposition du commerce; il n'y aurait pas eu suppression, mais simple amoindrissement du droit de propriété, de telle sorte que chaque wagon n'aurait pu être vendu, mais aurait été soumis à une surveillance constante quant à son attribution et à la perception du loyer, tout en restant exploité par son propriétaire ou détenteur légitime. Cette idée

était en elle-même défendable, mais elle se heurtait à une objection pratique : comment allait-on procéder à l'attribution des wagons ? A cet égard aucune réponse ne fut acceptée par les différentes commissions officielles ou commerciales. Aussi bien, le Ministre dut-il tenir compte de l'impopularité dans les milieux commerciaux, de la mesure à laquelle il pensait. Le 10 mai 1917, une assemblée des présidents de syndicats se tint au Syndicat national : 150 délégués de province assistaient à la réunion et émirent, à l'unanimité, moins une voix, un vœu contre la réquisition générale, et en faveur de l'agrandissement du parc de réserve et de son utilisation par les collectivités.

Aussi, le Gouvernement renonça-t-il à son projet de réquisition générale et chercha-t-il à résoudre la crise, conformément aux directives qui lui étaient données, par un perfectionnement de l'organisme du parc. Qu'a-t-il été fait en ce sens ?

Excellente en elle-même, la création du parc aggravait encore, dans une certaine mesure, la situation de notre commerce, puisque les 400 wagons prélevés par les Pouvoirs publics étaient surtout destinés à desservir les intérêts de certaines collectivités (coopératives, économats, usines de guerre, hôpitaux).

Le président de la Chambre syndicale de Paris, appelé à faire partie du Comité de surveillance du parc, eut alors l'ingénieuse idée de faire participer des groupements de négociants à la répartition de ces wagons. Il demanda s'il ne serait pas possible que les Présidents de syndicats réunissent les négociants de leur région, syndiqués ou non, qui, en se rapprochant, en s'adaptant aux circonstances, seraient en quelque sorte des agents répartiteurs du vin et utiliseraient en commun les wagons du parc ; le groupement de leurs intérêts particuliers leur donnerait un caractère d'intérêt général.

Cette suggestion ayant été accueillie par les Pouvoirs publics, il se forma au sein de la Chambre syndicale 12 collectivités qui permirent à un certain nombre de commerçants de donner satisfaction aux besoins de leurs clients consommateurs, particulièrement à des hôpitaux et à des coopératives. Mais une décision ministérielle ne tarda pas à supprimer cette facilité accordée au commerce

D'autre part, le parc fut agrandi et il fut adjoint à ses wagons-réservoirs quelques centaines de plates-formes utilisées au moyen de bons de priorité. Elles rendirent de grands services au commerce, spécialement dans la région parisienne. Des négociants avaient, en effet, acheté et payé à la propriété une certaine quantité de vin, avec un délai d'enlèvement fixé à une date déterminée. Les acheteurs ne pouvant faire venir ce vin, ni en wagons-réservoirs, ni même en fûts, faute de wagons ordinaires de marchandises, se trouvaient contraints de le laisser à la propriété. Le propriétaire renvoyait alors à son acheteur le reliquat disponible entre ses mains en déclarant qu'en vertu de l'article 1657 du Code civil, il considérait le marché comme résilié pour le solde restant à livrer. Le texte était ainsi conçu : « En matière de vente de denrées et effets mobiliers, la résolution de la vente aura lieu de plein droit, et sans sommation, au profit du vendeur, à l'expiration du terme convenu pour le retraitement. » Sans doute, cette disposition avait été édictée pour les denrées périssables, mais la jurisprudence l'avait autrefois étendue au vin qui n'est pas, à proprement parler, une denrée périssable. Sans doute encore, on pouvait arguer de la force majeure résultant de la crise des transports, ainsi que du décret du 10 août 1914 (article 5) d'après lequel, pendant la guerre et jusqu'à la fin des hostilités « cesseraient de produire effet les clauses des contrats qui stipulent une déchéance en cas d'inexécution dans un délai ou à une date préfixés, à condition

que ces contrats aient été conclus avant le 4 août 1914. » Mais il n'en est pas moins vrai qu'il y avait là matière à discussion et à procès nuisibles au commerce (1). Afin de remédier à cet état de choses, la Chambre syndicale obtint que les bons de priorité fussent délivrés aux collectivités qui en feraient la demande lorsque les disponibilités en plates-formes des compagnies seraient suffisantes. Les négociants purent alors prendre livraison des vins achetés et les amener en fûts au lieu de consommation. Ce procédé facilita notablement l'approvisionnement.

Les plates-formes eurent aussi la grande utilité de pallier à la mauvaise répartition du vin entre les négociants, et, par la suite, entre les consommateurs. Une évidente inégalité de situation existait entre les commerçants qui avaient des wagons-réservoirs et ceux qui n'en avaient pas; ces derniers ne pouvaient donner satisfaction à leur clientèle. L'équilibre se trouva dans une certaine mesure rétabli grâce aux plates-formes qui, utilisées collectivement, amenèrent des fûts pour tout un groupe de marchands.

(1) Un certain nombre de décisions ont été rendues en cette matière au cours de la guerre.

Citons un jugement du Tribunal de Commerce de Perpignan du 5 février 1915 (*Gaz. Trib.*, 6 mars 1915), aux termes duquel : « Les interruptions dans les moyens de transport résultant de la guerre, n'ont pas pour effet de dégager l'acheteur de ses obligations, si elles ne l'ont pas mis dans l'impossibilité absolue de prendre livraison des marchandises. Toutefois, les juges peuvent, par application du dit décret et de l'art. 1244 du Code civil, retarder la livraison des marchandises jusqu'à la fin de hostilités ». Il résultait de ce jugement, par argument *a contrario*, que l'acheteur qui s'était trouvé dans l'impossibilité absolue de prendre livraison, était dégagé de son obligation; que, dans le cas contraire, il pouvait obtenir des délais.

Citons encore un jugement du Tribunal civil de Toulouse du 26 décembre 1915 (*Gaz. Trib.*, 28 avril 1916), déclarant, par application du décret du 10 août 1914, que le vendeur de vins ne peut pas se prévaloir de la résiliation de plein droit de la vente sur le fondement de l'art. 1657 Code civil, en se basant sur ce que le retraitement de la marchandise n'a pas été effectué par l'acheteur dans le délai convenu.

Voir sur cette question, un article inséré au *Bulletin* de janvier 1917 et ayant pour titre : « Le Marché des Vins et la crise des Transports ».

Dans la région parisienne, l'organisation par la Chambre syndicale de trains entiers de plates-formes bénéficia surtout aux petits négociants et aux maisons complètement dépourvues de marchandises. Il va sans dire que les opérations militaires gênèrent beaucoup la circulation de ces trains. Au début d'octobre 1918, le réseau de Lyon se trouva dans l'impossibilité d'accepter l'expédition d'aucun d'eux. Le 6 de ce même mois, le Président de la Chambre signalait à ses adhérents que, sur douze trains alors établis, on n'avait pu en mettre en marche que six qui parvenaient d'ailleurs très irrégulièrement et disloqués (1). Les premiers jours de novembre, 19 trains étaient formés, 10 seulement étaient parvenus à Paris. Après l'armistice, la Chambre syndicale envisagea la formation hebdomadaire de 14 trains, à 50 plates-formes chaque, dans le Midi, 10 par les syndicats méridionaux, 4 par la Chambre elle-même (2). Sur ces quatre trains, trois devaient amener à Paris les vins achetés par les adhérents de la Chambre ; le quatrième devait transporter du vin acheté par celle-ci et destiné à être réparti entre tous les négociants de notre place qui en feraient la demande, mais principalement entre ceux auxquels le Comité de répartition n'aurait pu attribuer de plate-forme. La Chambre espérait faire ainsi entrer à Paris environ 210.000 hectolitres par mois.

A l'organisation des trains de plates-formes s'ajoutait celle des trains navettes de wagons-réservoirs qui contribuèrent aussi au ravitaillement de la région parisienne.

Il est regrettable que tous les trains organisés par la Chambre syndicale n'aient pas été mis en route conformément au programme envisagé et d'ailleurs susceptible

(1) Circulaire du 6 octobre 1918. *Bulletin* 1918, p. 393.

(2) *Bulletin* 1918. Compte-rendu de l'Assemblée générale annuelle, p. 14.

d'extension. Si les circonstances l'avaient permis, la quantité de vin transporté aurait pu influencer le marché parisien.

Enfin, il ne suffisait pas d'avoir des wagons et des trains; encore fallait-il que leur arrivée dans les centres de consommation ne se fit pas trop désirer.

En ce qui concerne la rapidité des transports, la question du classement intéressa surtout le commerce. Le ministère décida de classer les wagons-réservoirs pleins en première catégorie, les vins en fûts en deuxième catégorie et les fûts vides en troisième. Les négociants, soutenus par leurs Chambres syndicales avaient demandé que les fûts vides fussent classés en deuxième catégorie au même titre que les fûts pleins. Ils se sont heurtés à un refus formel du Ministre, explicable sans doute en raison de l'encombrement de trafic, mais illogique en somme et contraire aux desiderata de l'approvisionnement, puisqu'il était indispensable que les fûts fussent expédiés vides chez les propriétaires pour que ceux-ci pussent les remplir et les réexpédier (1).

(1) La mesure était d'autant plus critiquable que les emballages vides en retour, ayant servi au transport des denrées alimentaires, étaient admis en deuxième catégorie.

Transports Fluviaux

Les difficultés des transports par fer rendaient particulièrement intéressante la question des transports fluviaux. Mais, ici encore, les événements créèrent des embarras considérables. Le trafic de Rouen à Paris fut assez longtemps interrompu; il ne fut plus admis en principe que par porteurs, les péniches et chalands étant réservés presque exclusivement au charbon. En mars 1917, 35.000 fûts se trouvaient en souffrance dans le port de Rouen. Sur les instances pressantes de la Chambre syndicale, les chalands furent, peu à peu, et en nombre de plus en plus grand, remis à la disposition du commerce des vins. Mais, lorsque les fûts pleins purent ainsi venir de Rouen à Paris, les fûts vides n'eurent plus la possibilité d'aller de Paris à Rouen, ce port, entièrement encombré, ne pouvant plus les prendre (1) ; provisoirement, les commerçants qui désiraient expédier des fûts vides sur l'Algérie durent les faire passer par Marseille et Saint-Louis-du-Rhône.

A ce moment, la Chambre syndicale, dans le but de désencombrer Rouen, étudia un projet de transbordement des vins en rivière. Il s'agissait de recevoir à Rouen six vapeurs par mois, aux postes fixés se trouvant au nombre de trois, qui pouvaient fournir six débarquements et recevoir eux-mêmes quatre vapeurs en rivière avec chalands ; ce projet se heurta aux difficultés provenant des assurances, de la douane, de la régie et des chargeurs. La Chambre syndicale examina aussi, de concert avec la Chambre de commerce de Cette et les services intéressés

(1) Au cours de l'été 1917, le Ministre des Transports, considérant que l'Intendance était dans l'impossibilité d'évacuer les 19.000 fûts vides qui se trouvaient sur les quais de Rouen, dut interdire l'expédition des fûts vides par voie fluviale de Paris à Rouen (*Bulletin* 1917, p. 225).

du Ministère, un projet d'expédition des vins du Midi, par la voie du Rhône, sur les régions de l'Est, du Centre et de Paris.

Mais, malgré les efforts du commerce parisien et des délégués des groupements algériens, la situation demeura difficile durant toutes les hostilités.

Transports Maritimes

La difficulté des transports maritimes a été sans cesse en s'aggravant.

Les réquisitions ont frappé la majeure partie du matériel qui servait à transporter les vins d'Algérie, d'Espagne et de Portugal. Les deux grosses compagnies qui chargeaient nos vins « La Navale de l'Ouest » et les « Affrèteurs réunis » ont vu, notamment, la plupart de leurs bateaux réquisitionnés pour les besoins de l'armée d'Orient.

La guerre sous-marine allemande est devenue de plus en plus large et sans merci.

Enfin, les frêts ont subi une hausse énorme ayant pour cause la cherté du charbon et de la main-d'œuvre, et surtout, le coût très élevé des primes d'assurances contre les risques de torpillage, assurances rendues obligatoires par la loi du 21 avril 1917 pour les navires français de 500 tonneaux et au-dessus, de jauge brute.

En ce domaine, l'action syndicale était forcément très limitée. C'est cependant sur l'initiative de la Chambre syndicale que l'intendance laissa les navires réquisitionnés revenant vides de Salonique, embarquer des vins à Alger pour les apporter au Havre et à Rouen et que la Société navale de l'Ouest put obtenir la restitution de deux de ses navires qui furent utilisés sur les lignes d'Algérie. La Chambre syndicale obtint aussi un certain abaissement des prix de frêt (1).

Nous ne pouvons laisser les transports maritimes sans examiner la question connexe des importations.

Les milieux commerciaux eurent assez de patriotisme et de clairvoyance pour comprendre que les nécessités

(1) *Bulletin*, 1917, p. 202.

économiques de la guerre leur imposaient un certain sacrifice de leur liberté. Ils cherchèrent seulement à concilier les intérêts supérieurs de la nation avec leurs intérêts légitimes solidaires d'ailleurs de ceux des consommateurs.

Le décret du 22 mars 1917, prohibant l'importation en France de tous les produits étrangers, produisit une vive émotion dans notre commerce, gros importateur de vins étrangers. Sur l'intervention de la Chambre syndicale tendant à faire admettre une dérogation générale en faveur des vins ordinaires, un arrêté du 15 avril édicta les dispositions suivantes.

L'entrée des vins portugais en France fut libre à la condition de faire une demande d'autorisation d'importation, d'ailleurs presque toujours accordée.

Les vins d'Italie purent aussi entrer en France. Mais les autorités italiennes s'étant opposées à l'envoi de wagons-réservoirs en France, la sortie des wagons-réservoirs français pour l'Italie fut également interdite par mesure de réciprocité. D'autre part, la futaille vide a dû, en raison des circonstances, être exclue par le P.-L.-M de la liste des marchandises dont le trafic était autorisé à destination de l'Italie. L'appoint des vins italiens ne put donc pas être important.

Les vins d'Espagne intéressaient surtout notre commerce. De nombreux achats avaient été effectués et accompagnés du versement de sommes importantes. Lorsque parut le décret interdisant l'importation, la Chambre syndicale s'employa auprès des Ministres compétents afin que les vins payés pussent entrer. Des instructions publiées en ce sens autorisèrent l'importation de ces vins sous une double réserve : en premier lieu, ils devaient avoir fait l'objet d'un paiement intégral avant le 31 juillet 1917 et il incombait à l'importateur de justifier de ce paiement au moment de l'introduction; en second lieu,

les vins en question étaient réquisitionnés à leur entrée en France. Mais les démarches du Président de la Chambre syndicale obtinrent que cette réquisition fût réduite à 50 %. La possibilité d'importation de ces vins fut prorogée jusqu'au 1^{er} décembre.

Nous retrouverons la question des importations lorsque nous considérerons, dans le chapitre suivant, le rôle joué par la Chambre syndicale, après la guerre, dans le mouvement de retour à la liberté commerciale.

SECTION DEUXIEME

Les rapports de la Ville de Paris et de la Chambre Syndicale

A mesure que la guerre se prolongeait, la crise du vin devenait plus sensible en notre région.

Il importe de remarquer que, sans attendre la poussée de l'opinion publique et à un moment où les circonstances paraissaient excuser les hauts prix pratiqués, la Chambre syndicale a apporté aux Pouvoirs publics son concours le plus loyal et le plus actif en vue d'obtenir la péréquation et l'abaissement du prix du vin ordinaire à Paris. Dans ce but, la Chambre ne craignit pas de proposer au Ministère et de faire admettre par ses membres, une cotation normale du vin ordinaire, constituant une véritable taxation volontaire. En outre, la Chambre prêta son concours zélé au Ministre des Transports afin d'assurer la formation, le chargement et la répartition de trains-navettes, de wagons-réservoirs et de trains complets de vins en fûts, en fixant des prix maxima pour la vente au commerce de détail des vins ainsi transportés. Il n'a pas dépendu du commerce que ce concours fût plus fécond. Seules, les difficultés de l'heure n'ont pas permis la réalisation du programme.

La bonne volonté et l'activité éclairée de la Chambre syndicale ne se sont pas moins manifestées dans les rapports qu'elle a eus avec la Ville de Paris. Le problème du vin dans la région parisienne tenait en ces deux termes essentiels : il fallait que le vin y arrivât et y fût convenablement réparti; il fallait en outre qu'il y fût livré au consommateur au meilleur marché possible.

On conçoit que la Ville, soucieuse des intérêts généraux des populations qu'elle a charge d'administrer, se soit

préoccupée de cette question et ait eu la pensée de mettre à la disposition du commerce des moyens de transport. On conçoit moins que la Municipalité ait voulu taxer le prix de vente par le gros et par le détail; elle cédait ainsi aux idées sommaires et irréfléchies de la foule et d'une partie de la presse qui, oubliant la crise générale dans laquelle on se débattait et ses inéluctables répercussions sur les prix, accusaient le commerce d'élever artificiellement les cours des vins. Il est regrettable qu'on n'ait pas alors compris que l'élévation des prix exigés par les propriétaires, celle des cours des places du Midi, jointes à l'aggravation des charges du transport et des frais généraux de toutes sortes, obligeaient les négociants parisiens à élever leurs propres prix. Mais il était moins facile de raisonner que de généraliser injustement certains cas de spéculation et de confondre dans une même réprobation les mercantis et les commerçants. Il est hors de doute que des sentiments de cet ordre ont poussé la Ville de Paris, non seulement à taxer et à contrôler les vins, mais encore à se substituer au commerce, objet de sa méfiance.

La municipalité eut donc une si haute compréhension de son rôle d'ordonnatrice du bien-être de ses administrés qu'elle se fit marchande de vins. Elle acheta elle-même une grande quantité d'hectolitres qu'elle se proposa de répartir entre les négociants en gros. Puis, étendant bientôt sa mission providentielle, elle débita elle-même le vin dans les fameuses baraques Vilgrain. A ce moment, il ne fut plus possible de parler d'une collaboration, même inopportune, de la Ville et du Commerce. La vérité était que la Ville faisait au commerce, ainsi que nous l'établirons, une concurrence déloyale.

Nous voudrions décrire ici les divers aspects des relations de la Ville de Paris et du commerce, représenté par la Chambre syndicale, à l'époque héroïque de l'histoire

du ravitaillement de notre région. La critique des méthodes et des actes ressortira des faits eux-mêmes.

Nos explications sur ce point se diviseront naturellement en deux parties : 1° le vin du ravitaillement et la répartition des wagons-réservoirs; 2° les baraques Vilgrain.

I

**Le vin du ravitaillement et la répartition
des wagons-réservoirs**

L'idée de jouer un rôle actif dans l'approvisionnement en vins de l'agglomération parisienne prit corps, dans l'esprit du Conseil Municipal, vers le milieu de 1919. Le Conseil nomma une commission qui fut chargée de l'étude de cette question; celle-ci eut avec le Président de la Chambre syndicale et le Président du Syndicat de l'Épicerie des échanges de vue qui aboutirent à l'adoption d'un système de collaboration du commerce et de la Ville en vue de pourvoir aux intérêts généraux. Voici quel était le mécanisme de la répartition projetée (1) : 150.000 hectolitres de vin étaient cédés par la Ville de Paris au prix de 100 francs en wagons-réservoirs, gare Paris, aux sociétés coopératives approvisionnées par le Magasin central, aux groupes des maisons à succursales multiples et aux négociants fournisseurs de l'épicerie, des débitants de vins à emporter et des restaurants populaires.

Ce vin, uniquement destiné à la population parisienne, ne pouvait être vendu que dans les limites de l'enceinte fortifiée; il devait être livré à la consommation au prix de 1 fr. 40 par les dépôts et les maisons à succursales multiples et 1 fr. 50 par les petits débitants.

500 wagons-réservoirs devaient être mis ensuite à la disposition du commerce pour la consommation après la répartition des 150.000 hectolitres. Ces 500 wagons devaient être répartis de la manière suivante : 50 aux coopératives, 150 aux maisons à succursales multiples,

(1) *Bulletin* avril 1919, p. 140.

300 à la disposition du commerce qui seraient répartis entre les différentes sections des entrepôts et de la banlieue. 350 plates-formes hebdomadaires étaient, en outre, promises pour la consommation de Paris et de la banlieue.

Ce projet, on le voit, comportait une double répartition : celle du vin de ravitaillement acheté par la Ville, celle du matériel de transport.

La distribution du vin du ravitaillement comprenait quatre opérations :

1° achat par la Ville de Paris d'une certaine quantité de vin;

2° vente par la ville de ce vin aux négociants en gros;

3° vente par les négociants en gros aux détaillants;

4° vente par ces derniers au public.

La Municipalité intervenait à un double titre. Avant tout, elle faisait acte de commerce en achetant du vin pour le revendre aux négociants en gros. Ensuite, elle faisait acte de puissance publique en tarifiant la vente du gros et du détail.

En outre, le système envisagé prévoyait la mise à la disposition du commerce d'un matériel d'une certaine importance, destiné à la distribution du vin, sous le contrôle de la Ville.

Comment le projet fut-il réalisé? Quelles observations appelle cette réalisation?

La Chambre syndicale constitua aussitôt un Comité central ayant pour mission de procéder à la répartition du vin cédé par la Ville de Paris d'abord, du matériel réservoirs ensuite, et éventuellement du matériel plates-formes.

Un accord intervint entre le Commerce et le Conseil Municipal, plus particulièrement avec la 2me Commission, dite Commission d'achat, pour la vente du vin du

ravitaillement dans Paris. Cette convention portait que le prix de vente par le Commerce de gros ne pourrait dépasser 1 fr. 30 le litre, et par le commerce de détail 1 fr. 45.

Mais il advint que divers membres du Conseil Municipal s'opposèrent aux décisions de la Commission d'achat, malgré leur adoption par le Conseil. La Commission prit alors de nouvelles décisions fixant le prix de vente à 1 fr. 20 le litre par le commerce de gros et à 1 fr. 30 par le commerce de détail. Ces conditions n'étaient même pas suffisantes pour couvrir les frais généraux des négociants et ne leur permettaient vraiment pas de continuer leur collaboration. Aussi le Conseil d'administration de la Chambre syndicale fut-il d'avis, après en avoir longuement discuté, de s'en tenir à l'accord primitif et de continuer la répartition du vin au prix antérieurement fixé, jusqu'au jour où la Ville cesserait ses livraisons. C'était une attitude absolument correcte et conforme au droit; le commerce de gros s'en tenait, en effet, aux termes d'un contrat qui ne pouvait être modifié par la seule volonté de l'une des parties. Quant à la Ville, ses livraisons devinrent de plus en plus rares, puis cessèrent complètement. Tout le vin qu'elle acheta prit désormais la direction des baraques Vilgrain dont nous narrerons plus loin les aventures.

Qu'arriva-t-il, d'autre part, pour la partie du projet relative au matériel?

Dans la conception originale, on se le rappelle, la Ville de Paris devait mettre à la disposition du commerce 500 wagons-réservoirs. Or, elle s'en réserva 100 pour des besoins à déterminer et procéda à la répartition des 400 autres. Devant la deuxième commission du Conseil Municipal en présence du Président de la Chambre syndicale, des représentants des coopératives et des maisons à succursales multiples, il fut décidé que, sur ces 400 wa-

gons-réservoirs, 240 seraient mis à la disposition du groupement de la Chambre syndicale, 120 distribués aux maisons à succursales multiples et 40 aux coopératives. Le prix de base du vin transporté au moyen de ce matériel devait être fixé par un Comité inter-syndical, puis soumis à l'approbation des représentants du Conseil Municipal et de l'Administration; il était formellement entendu que les négociants qui utiliseraient les wagons-réservoirs devraient livrer les vins aux débiteurs qui se soumettraient au contrôle de la Ville; les vins pouvaient du reste être achetés par le négociant où bon lui semblait.

Le Comité inter-syndical fixa, pour la première quinzaine, à 100 francs le cours moyen à la propriété, et à 25 fr. 50 les frais divers pour amener le vin sur rail à Paris, plus une somme de 40 francs pour frais généraux et bénéfice des deux intermédiaires de gros et de détail; les wagons étaient à la charge des bénéficiaires qui devaient en acquitter la location sur la base de 0 fr. 25 l'hecto.

Tous les faits qui viennent d'être rappelés nous permettent d'apprécier en connaissance de cause et en toute impartialité l'attitude de la Ville de Paris.

Nous ne sortirons pas des limites de la justice en disant que la Ville ne s'est guère montrée scrupuleuse dans l'exécution de ses engagements. Après avoir décidé, en effet, d'accord avec le commerce, que le litre de vin serait vendu 1 fr. 30 par le gros et 1 fr. 45 par le détail, elle prétendit, de sa propre autorité et sans consentement du co-contractant, abaisser respectivement ces prix à 1 fr. 20 et 1 fr. 30. Puis, elle espaça et finit par cesser complètement les livraisons promises. Nous ne reviendrons pas sur ce que nous avons dit à cet égard et nous n'insisterons pas non plus sur la bonne foi et la bonne grâce avec lesquelles la Chambre syndicale s'est prêtée à l'expérience du vin du ravitaillement.

L'idée même du contrôle et de la tarification du vin procédait, nous l'avons dit, d'un préjugé contre le commerce, arbitrairement confondu avec les manœuvres des mercantis, et d'une méconnaissance de la véritable situation économique.

Mais il est plus grave que ces préjugés et cette irréflexion aient conduit la municipalité à usurper la fonction commerciale. Nous ne ferons pas ici un procès de tendance et nous n'apprécierons pas en lui-même le régime du socialisme municipal. Les systèmes valent exactement ce que valent leurs réalisations. Quels résultats ont donc donnés les essais des édiles parisiens dans le commerce des vins ? Ces essais ont été téméraires, car, non contente d'acheter du vin et de le vendre aux négociants en gros en vue de la répartition, la Ville s'est bientôt avisée de le débiter elle-même en détail.

II

Les Baraques Villgrain

La substitution de la Ville au commerce détaillant eut pour but, dans l'esprit de la municipalité, d'assurer l'approvisionnement régulier et à bon marché du consommateur parisien et d'apprendre en quelque sorte aux commerçants comment il fallait acheter et vendre. Nos édiles s'imaginaient sans doute qu'on peut devenir négociant du jour au lendemain, sans connaissances spéciales, que la politique et la routine administrative sont une bonne préparation aux affaires. Ils oubliaient que les risques des mauvaises opérations devaient retomber, non sur leurs véritables auteurs, mais sur le dos des innocents contribuables.

Si avide que fût la Ville de supplanter le commerce, elle ne put cependant se passer tout à fait de son concours matériel. Comme suite à une délibération du Conseil Municipal du 22 mars 1915, le Préfet de la Seine avait pris, à la date du 15 mai de la même année, un arrêté reconnaissant comme dépotoir public officiel, le dépotoir établi, sur l'initiative et sous le contrôle de la Chambre syndicale en gare de Bercy-Rapée, par la Société des wagons-réservoirs parisiens. C'est à ce dépotoir que la Municipalité eut recours pour recevoir le vin destiné à ses boutiques ; il est ainsi curieux de constater qu'elle utilisait, d'autorité, l'outillage du commerce, en vue de prendre la place légitime et naturelle de ce dernier.

Considérons d'une manière purement objective et en toute impartialité l'expérience municipale et demandons-nous ce qu'elle a valu, soit au point de vue des intérêts du commerce, soit à celui des consommateurs, soit à celui des finances de la Ville.

Il n'est pas douteux qu'elle mettait les commerçants en état d'infériorité manifeste, puisque la Ville prétendait à un droit de priorité pour le transport de ses marchandises ; elle exerçait ainsi une concurrence préjudiciable aux commerçants moins favorisés.

Cette concurrence peut être, sans exagération, qualifiée de déloyale, car elle tendait à faire croire au public qu'il était possible de vendre du vin à 1 fr. 25 le litre. Or, dans cette opération commerciale, la Ville vendait au-dessous du prix de revient, donc à perte et elle prenait la différence sur son budget, c'est-à-dire dans la bourse des contribuables. Il n'est donc pas exagéré de dire, qu'en cette matière, la Ville, au lieu d'apprendre au commerçant son métier, lui indiquait la méthode la meilleure et la plus rapide de faire faillite. L'institution rendit-elle du moins des services aux consommateurs ? Deux choses sont ici à considérer : le prix et la qualité du vin. Il est évident, d'abord, que le bon marché n'était qu'un trompe-l'œil, étant donné que le client fût invité à verser sous forme d'impôts ce qu'il n'avait pas payé au moment de l'achat. Quant à la qualité, laissons à une personnalité aussi compétente que désintéressée le soin de la juger. Au cours d'une séance de la Commission des boissons à la Chambre des Députés, le directeur du Service de la Répression des Fraudes fut interrogé au sujet de certains vins parvenus à la Ville et dont la loyauté avait été suspectée. De la déposition de ce fonctionnaire, il résulta que les vins mis en vente dans les baraques Vilgrain étaient presque toujours de qualité médiocre, trop souvent douteux et « à la limite ». Ce directeur ajouta que de nombreux arrivages avaient donné lieu à des enquêtes et que 44 lots avaient dû être refusés (1).

(1) *Bulletin* 1920, p. 557.

Que conclure de ces faits dûment établis? L'Administration municipale, loin de s'en effrayer, voulut les interpréter en sa faveur en y cherchant la preuve qu'une surveillance sévère était exercée. Admettons-le. Mais il n'en est pas moins vrai que si les lots étaient aussi fréquemment refusés, c'est que les achats étaient effectués d'une manière bien maladroite par la Commission du Conseil Municipal constituée à cet effet. Or, savoir acheter est une qualité essentielle pour un commerçant. L'insuffisance de la Municipalité sautait aux yeux des moins avertis.

Ce n'est pas tout. Non seulement, le commerce exige des aptitudes, mais il entraîne des obligations. Or, il n'est pas douteux que des vins avariés sont, malgré tout, parvenus jusqu'aux boutiques municipales et ont par suite, été mis en consommation. Citons un seul exemple. Il a été signalé par M. Barthe, député, que, sur quatre échantillons prélevés sur du vin mis en vente dans les baraques, trois ont été reconnus avariés (1). Ainsi que l'ont fait ressortir MM. Constant et Taurines, députés, aucune poursuite n'a été, de ce chef, intentée contre la Ville. Le Bulletin de la Chambre syndicale pouvait alors porter cet équitable jugement : « Lorsqu'une Municipalité se fait commerçante, elle devrait être soumise aux mêmes sanctions que les autres commerçants auxquels elle devrait même donner l'exemple de l'honnêteté et de la correction. » Nous souscrivons d'autant plus volontiers à cette appréciation que nous pensons au tolle général et à la répression impitoyable qu'eut soulevés un commerçant, même très honorablement connu, s'il avait commis un acte pareil à celui que la Ville accomplissait impunément.

Quelle fut donc enfin cette gestion de la Ville qui

(1) *Bulletin* 1920, p. 477 et 557.

devait servir de modèle aux professionnels du commerce des vins? Nous excéderions le cadre de notre étude si nous prétendions l'examiner dans son ensemble. Nous ne pouvons cependant passer sous silence le scandale auquel aboutit, au cours de l'année 1921, l'une des plus importantes opérations de la Municipalité (1), Parmi les établissements avec lesquels traita l'administration municipale, il en fut un qui, en janvier et février 1920, passa des marchés pour une quantité totale de 62.000 hectolitres et aux cours pratiqués à l'époque. Les livraisons devaient être faites dans les réservoirs de l'acheteur et les délais de « retraiton (2) maximum avaient été fixés à fin juillet pour 40.000 hectolitres, à fin août pour le solde. Le paiement de ces marchandises avait été également fixé par échelons calculés en rapport avec les expéditions prévues.

Entre l'époque de la conclusion des marchés et la fin de la campagne 1920, la vague de baisse passa. Le vin que la Ville payait sur la moyenne de 130 francs s'abaissa jusqu'à 65. D'autre part, contrairement aux prévisions, les Travaux publics ne mirent pas à la disposition de la Ville les wagons-réservoirs américains qui lui avaient été promis, de telle sorte que celle-ci ne put retirer qu'une quantité relativement minime du vin en question. Il restait à prendre 52.000 hectolitres.

On parla alors de la résiliation du marché en ce qui concerne ces 52.000 hectolitres. Le fournisseur accepta.

« Il faut noter, dit l'*Action Vinicole* (3), cette acceptation comme un trait de véritable désintéressement, car,

(1) *Bulletin municipal*, décembre 1920; *L'Action Vinicole*, 20 octobre 1921; *L'Epiciier*, 13 octobre 1921. Voir aussi les articles parus à la même époque dans la presse, notamment dans le *Petit Bleu*, le *Soir*, le *Temps*.

(2) Néologisme en usage courant dans le Commerce des vins en gros.

(3) Article du 20 octobre 1921, ayant pour titre : « Le scandale des Baraques Vilgrain ». Affaire Amblard.

ou bien il possédait le vin qu'il vendait 130 francs et il allait perdre par conséquent 65 francs par hectolitre en le vendant désormais moins, ou bien il avait vendu lui-même à découvert et en renonçant au contrat, se privait ainsi d'importants bénéfices. Cette marque de générosité appelait évidemment une compensation; elle lui fut donnée par la Ville sous la forme d'un mandat qui l'instituait acheteur de la Ville de Paris avec une commission de 18 francs par hectolitre. Une nouvelle convention confiait au fournisseur, devenu courtier, un achat de 200.000 hectolitres. Enfin, dans le but sans doute de préciser la nouvelle opération ou de la faciliter, une nouvelle somme de 1.500.000 francs allait rejoindre les 7 millions déjà avancés. »

Autre son de cloche donné par le co-contractant de la Ville. Celui-ci déclara qu'un gros préjudice lui était causé du fait de la résiliation des hectolitres restant à livrer, puisqu'il en résultait une importante différence de cours, mais qu'il consentait néanmoins à cette résiliation suivant un contrat comportant pour lui les avantages suivants :

1° Nouveau marché de 200.000 hectolitres à retirer jusqu'à la fin de la campagne 1921, au prix de la moyenne proportionnelle des mercuriales des marchés de Narbonne, du mois de l'expédition, augmenté de 18 francs l'hectolitre pour frais de retraitaison à la propriété, mise sur wagon, bénéfice, etc.. et indemnité de résiliation;

2° Paiement d'une somme de 1 million et demi allouée à titre de compensation pour différence approximative des cours (1).

Qu'on s'attache à l'une ou à l'autre version, on se

(1) Réponse à l'*Action Vinicole*, insérée dans le numéro de ce journal du 20 octobre 1921.

trouve en présence de faits qui ne prouvent pas une grande habileté et un vif esprit d'économie de la part de la Ville de Paris.

Mais l'aventure ne finit pas là. La Ville, dont la vente quotidienne dans les baraques, avait fléchi de 1.500 et 1.800 hectolitres à 150 et 200, fut dans l'impossibilité de tenir ses engagements et manifesta le désir d'une nouvelle résiliation. Au milieu des pourparlers qui eurent lieu à ce sujet, elle donna aux fournisseurs l'ordre de cesser tout envoi pour le motif que son stock était trop important. Puis, malgré les réserves de ce fournisseur, elle s'abstint bientôt de recevoir aucune expédition.

Nous remarquons, en passant, que puisque les Baraques Vilgrain continuaient à vendre du vin, leur approvisionnement devait être fait à une autre source.

À l'expiration du délai du marché, la Ville n'ayant pris que 70.000 hectolitres au lieu des 200.000 convenus, le commerçant demanda la résiliation avec des dommages-intérêts.

L'Administration municipale s'efforça d'étouffer l'affaire qui fut ébruitée par la presse. Ceci donna lieu à une polémique et fut suivi d'une interpellation de M. Desvieux au Conseil municipal.

Elle nomma d'ailleurs deux conseillers chargés, l'un d'examiner si le marché n'avait rien d'anormal qui pût le rendre susceptible d'annulation, l'autre d'enquêter sur la qualité du vin fourni.

Il ne nous appartient pas de trancher le litige dont nous venons d'indiquer les circonstances. Nous voulons seulement en tirer l'enseignement qui intéresse notre sujet, à savoir que la gestion commerciale de la Ville fut loin d'être celle d'un bon père de famille et de mériter d'être offerte en exemple aux professionnels du commerce des vins. L'argent dépensé dans cette singulière entreprise eut certainement été mieux employé ailleurs.

Nous ne saurions résumer et conclure plus heureusement cet exposé qu'en citant les paroles que M. le Président de la Chambre syndicale prononçait en 1920 : (1).

« Nous nous étions pourtant prêtés de bonne grâce l'année dernière, aux essais de vente de vin à prix contrôlés; pendant plusieurs mois, le commerce de gros et le commerce de détail avaient consenti, avec une abnégation dont on ne leur a pas su gré, à vendre, sans bénéfice, pour le seul profit des consommateurs, des vins qui ne nous parvenaient pas toujours en bon état et que nous arrivions, tout de même, à force de soins, à remettre sur pied. Puis, sans qu'on sache pourquoi (car ces ventes n'avaient donné lieu à aucune remarque désobligeante) les livraisons se sont, peu à peu, espacées pour nous, et la Ville de Paris a réservé à ses baraques Vilgrain tout le vin qui lui arrivait.

« Avec des capitaux empruntés à très bon compte, exemptée d'impôts, dotée presque gratuitement par l'Etat d'anciens wagons-réservoirs à pétrole, elle amène directement au consommateur des vins, loyaux et marchands, j'en suis persuadé, mais qui ne rehaussent pas toujours le prestige du bon vin de France.

« Ces vins, achetés souvent très cher (on est quelquefois malheureux dans ses achats) sont imperturbablement vendus très bon marché; aussi, le consommateur est content ou à peu près, et le déficit de cette exploitation retombera en impôts nouveaux sur les épaules de ceux que l'on concurrence. Qu'importe! le but à atteindre, le but sacré n'est-il pas de démontrer que tous les commerçants sont des mercantis! Il faut que chacun fasse sa part dans ce concert d'imprécations contre le commerce, et, pour achever de le déconsidérer aux yeux de l'opi-

(1) *Bulletin* 1920, p. 567. Discours prononcé au banquet de la Chambre, par M. Defert, Président.

nion publique, on s'attaque même à son honneur; la Justice intervient; la justice elle-même fait de la démagogie. »

Nous ajouterons un vœu. C'est qu'après avoir malencontreusement voulu apprendre au commerce l'art d'acheter et de vendre, la Ville lui donne de meilleures leçons de liquidation. La Chambre syndicale de Paris peut se féliciter de ce que son action auprès des Fédérations des Syndicats de l'alimentation, des pouvoirs publics et des élus ait contribué à mettre fin au commerce municipal dont les graves et multiples inconvénients n'étaient pas compensés par le moindre avantage, même pour le consommateur.

Après avoir discuté dans ses séances des 24, 26 et 27 Décembre 1921, la gestion des baraques Vilgrain, le Conseil Municipal a décidé la fermeture définitive de celles-ci dont la dernière a disparu fin Juin 1922. On peut évaluer entre deux et trois cents millions le déficit de cette expérience de commerce municipal. Etait-ce là la leçon que la Ville devait donner aux professionnels commerçants? Il est triste de conter cet épisode qui n'est pas le plus glorieux de l'histoire de notre capitale.

CHAPITRE TROISIÈME

La Chambre Syndicale et les questions d'ordre général intéressant le commerce des vins en gros.

Toutes les questions intéressant directement ou indirectement, le commerce des vins en gros, ont été examinées par la Chambre syndicale. Comme nous le disions au début de cette étude, la Chambre n'a pu demeurer étrangère à aucune expression de notre économie nationale. Nous passerons donc sommairement en revue l'action de la Chambre syndicale dans la vie économique du pays, autrement dit les rapports de la Chambre syndicale avec les autres groupements économiques.

Les questions fiscales ont été au premier plan de ses préoccupations; nous nous en occuperons dans une deuxième section de ce chapitre

Nous indiquerons ensuite diverses autres questions, choisies parmi les plus importantes ou les plus suggestives de celles qui se sont offertes à la Chambre.

Enfin, nous croyons utile de faire connaître et de critiquer une opération pratiquée par la plupart des négociants en gros de vins, et qui, pour cette raison, n'a jamais donné lieu à une discussion de la Chambre. Nous voulons parler de ce qu'on nomme d'habitude la *commandite*.

SECTION PREMIÈRE

Rapports de la Chambre syndicale avec les autres groupements économiques

La Chambre syndicale se trouve naturellement en rapport avec les divers autres groupements économiques.

Il est d'abord une série de groupements avec lesquels elle entretient, par la force des choses, des relations constantes. Ce sont, d'une part, ceux qui ont pour objet le commerce des vins ou l'alimentation en général, d'autre part les chambres de Commerce, qui, par leurs fonctions, touchent au commerce des vins comme à toutes les branches de l'activité économique. Il nous suffira de mentionner cette première catégorie de collectivités. (1).

Nous devons, au contraire, accorder quelque attention à des groupements plus vastes, qui agitent des questions communes à tout le commerce national, et dans lesquels, pour cette raison la Chambre est représentée par son Conseil d'Administration, ses Président et Vice-Présidents ou certains de ses membres.

Nous apercevons en première ligne le « Syndicat national du commerce en gros des vins, cidres, spiritueux et liqueurs de France ». Ce puissant organe fédératif, qui groupe 186 syndicats, s'est trouvé en présence des mêmes

(1) Chambre de commerce de Paris; Syndicat des courtiers représentants experts; Confédération nationale du commerce en détail des boissons, restaurateurs et hôteliers; Comité de l'alimentation parisienne; Chambre syndicale des bouillons et restaurants de Paris; Syndicat de l'épicerie française; Chambre syndicale des débitants de vins de Paris et du département de la Seine; Union syndicale des débitants de vins; Syndicats des négociants en vins à succursales multiples; Chambre syndicale des distillateurs en gros de la région parisienne; Chambre syndicale des hôteliers de Paris; Chambre syndicale des courtiers gourmets et représentants en vins et eaux de vie de Paris; Fédération des commerçants détaillants de France; Société de prévoyance du commerce des vins et spiritueux. Et de nombreuses Chambres de commerce et Chambres syndicales des départements et de l'étranger.

problèmes que ceux que nous avons vu s'agiter au sein de la Chambre syndicale du commerce en gros des vins de la région parisienne. Le Syndicat National et le Syndicat Parisien ont été amenés à des échanges de vues presque continuels. Les mêmes préoccupations et les mêmes tendances ont engendré, de part et d'autre, des solutions semblables. Toutes les démarches, toutes les réclamations de la Chambre syndicale ont été approuvées et appuyées par le Syndicat National.

Il est d'ailleurs des questions relatives au négoce des vins qui se présentent sur le terrain international et qu'il y a lieu de discuter entre professionnels de pays différents. C'est pourquoi la Chambre Syndicale est représentée dans le « Comité international du commerce des vins, cidres, spiritueux et liqueurs ». Ce comité, dont le bureau permanent est établi à Paris, s'occupe, en ce moment, de trois questions principales : la lutte contre les prohibitions, laquelle doit être étudiée par une conférence qui se réunira à Bruxelles les 25 et 26 octobre 1922 ; les monopoles et le régime des voyageurs de commerce.

On ne s'étonnera pas de voir la Chambre faire partie de « l'Union des syndicats de l'alimentation en gros de France », et de l'Alliance de l'alimentation française ». Les négociants en vins de notre région ne sauraient se désintéresser des questions d'ordre général qui intéressent l'alimentation. Du reste il est bon d'unifier l'action des groupements, en ce domaine particulièrement, lorsqu'il s'agit de faire valoir des réclamations et des vœux auprès des pouvoirs publics et des administrations.

Nous avons observé, au début de cette étude, qu'une Chambre syndicale, surtout lorsqu'elle présente l'importance de celle dont nous faisons l'étude, ne peut faire abstraction d'aucun des aspects de l'économie nationale. Rien, nous l'avons dit, de ce qui touche à la production, aux transports, aux mouvements des prix, au régime

douanier, aux lois et aux méthodes fiscales, à la législation tout entière et même aux tendances législatives, ne saurait lui demeurer étranger. Par là s'explique que la Chambre syndicale ait des relations, non seulement avec les organismes chargés de l'étude et de la défense des questions communes à tous les commerces d'alimentation, mais encore avec les groupements qui s'attachent aux problèmes économiques les plus généraux.

Nous indiquerons d'abord la « Confédération générale de la Production française » dont l'objet essentiel, aux termes de l'article 4 de ses statuts, est « de contribuer au développement de la richesse nationale de la France et de sa puissance de production et d'exportation, de coordonner les efforts des Syndicats et associations professionnels, de grouper les producteurs et de défendre leurs intérêts généraux ». Régime douanier, liberté commerciale, concurrence des coopératives, répression de la spéculation illicite, fiscalité et procédés de recouvrement des impôts; tels sont quelques-uns des articles les plus importants de ses ordres du jour. Ces mêmes points, nous l'avons vu, ont été l'objet d'un souci constant de la Chambre syndicale.

Nous notons aussi la collaboration de celle-ci à « l'Union des intérêts économiques », dont le programme d'action peut être considéré comme l'expression de la pensée de tous les groupes commerciaux et industriels de France. Il n'est pas inutile de le résumer ici. La France souffre aujourd'hui de deux grands maux : l'état obéré des Finances publiques, le marasme des affaires résultant de la crise économique. Pour les vaincre, il faut remettre l'ordre dans les finances, réveiller et développer la production et les échanges, revenir définitivement à la liberté commerciale. Les moyens à employer sont la défense de la propriété et de l'initiative privée; la liberté de l'agriculture, du commerce, de l'industrie et du tra-

vail, l'opposition formelle à tout établissement de nouveaux monopoles, à toute tentative de socialisation collectiviste, à toute mainmise de l'Etat sur les services d'un caractère commercial ou industriel; la répartition équitable des charges fiscales entre tous les citoyens; la meilleure organisation des monopoles existants dont l'exploitation actuelle lèse les intérêts du public et du Trésor; le contrôle sévère des dépenses par le Parlement; la consultation obligatoire et préalable des représentants mandats des Chambres de Commerce et des Syndicats Professionnels de groupements économiques légalement constitués, sur les projets et propositions de loi intéressant la vie économique du pays; l'interdiction des grèves dans les services publics exploités par l'Etat ou par les concessionnaires.

A la lumière de ces principes, l'Union des intérêts économiques dresse le programme minimum suivant des réalisations les plus urgentes.

Dans l'ordre financier : 1° adoption de toutes dispositions utiles pour faire rentrer les impôts votés et dus avant d'en voter de nouveaux; 2° établissement de l'égalité devant l'impôt entre les citoyens et entre les forces productives du pays; 3° suppression de tous les impôts arbitraires dans leur principe ou dans leur application et simplification des modes de perception; retour aux signes extérieurs et au forfait; opposition à la participation de l'Etat dans les entreprises privées; 4° liquidation des industries et services d'Etat nés pendant la guerre; 5° liquidation et rétrocession à l'industrie privée des monopoles onéreux ou insuffisamment productifs (P.T.T. Allumettes, Poudres, Tabacs, Chemins de fer de l'Etat) 6° réduction du nombre des fonctionnaires; 7° rétablissement de la discipline dans les administrations publiques; dissolution des syndicats de fonctionnaires et établissement d'un statut de ceux-ci.

Dans l'ordre économique : retour à la liberté Commerciale et abrogation de la loi de 1916 sur la spéculation illicite; opposition (à l'exemple de l'Angleterre et de plusieurs autres Etats) à la ratification du protocole de la Conférence internationale de Washington sur la journée de huit heures ; réforme de la loi sur la journée de huit heures ; adoption, après Consultation du Commerce, de l'Industrie et de l'Agriculture, d'une législation sur la réglementation du travail qui ne mette notre pays en état d'infériorité vis-à-vis d'aucun de ses rivaux dans la lutte économique ; en attendant cette réforme, octroi de larges dérogations ; respect absolu de la liberté du travail ; égalité de tous les Syndicats légaux au regard de l'Etat et des Municipalités ; interdiction de la grève dans les services publics gérés par l'Etat ou concédés ; introduction du principe de la représentation professionnelle dans les Assemblées départementales et régionales.

Si nous avons tenu à reproduire le programme financier et économique de « l'Union des intérêts économiques », c'est à cause de l'intérêt que présente sa minutieuse prévision. La Chambre syndicale souscrirait, nous pouvons l'affirmer, à tous les articles de ce double programme et aux principes qui les ont inspirés. Représentée dans l'Union, elle a d'ailleurs contribué à leur discernement et à leur affirmation.

Il convient encore de remarquer la liaison de la Chambre syndicale avec « l'Association nationale d'Expansion économique ». Les négociants français en vins sont, en raison même de la richesse vinicole de la France, grandement intéressés à l'étude des moyens susceptibles de procurer l'expansion économique nationale. L'Association poursuit une enquête en vue de la préparation des accords Commerciaux avec la Yougo-Slavie, la Finlande, le Portugal, l'Espagne et la Norvège. A cet effet, elle a adressé aux divers groupements, et notamment à la

Chambre syndicale, un questionnaire dont les points sont répartis sous cette double rubrique : Exportations de France, Importations en France.

En ce qui concerne les exportations, chaque groupement est invité à fournir la statistique du mouvement des exportations pour chacun des pays étrangers, à faire connaître les variations dans le Commerce d'exportation, leurs causes, les moyens de développer les exportations; à donner son avis sur la tarification douanière, le régime fiscal intérieur, les autres réglementations, les transports, les pratiques commerciales, la concurrence intérieure et extérieure. — En ce qui concerne les importations, on demande des statistiques, des renseignements sur les prix, les marques, la concurrence, le dumping. Il est inutile de souligner l'intérêt des réponses que vont faire les groupements consultés, et, spécialement la Chambre syndicale.

Cette dernière est encore affiliée à « l'Alliance syndicale du Commerce et de l'Industrie », association importante se chargeant surtout de l'étude de la législation commerciale. Et, comme elle suit attentivement l'évolution de cette législation, elle ne peut qu'apporter une précieuse contribution aux travaux de cet organisme.

Ajoutons enfin que la Chambre syndicale des négociants en gros de vins de la région parisienne est périodiquement appelée à fournir son concours au « Comité des élections consulaires » et à la « Commission d'étude du coût de la vie ».

Ces précisions sur les rapports de la Chambre syndicale avec les divers groupements économiques font ressortir encore davantage son utilité et son activité. N'est-ce pas de la solidarité et de la collaboration des syndicats professionnels et de toutes les associations d'études que doit résulter l'amélioration des conditions du commerce et de l'industrie? Nous en sommes fermement convaincus. Le

législateur est animé des meilleures intentions, mais sa religion a besoin d'être éclairée et sa vigilance d'être parfois réveillée. Qui, mieux que les hommes de métier, pourraient le renseigner et promouvoir, par la puissance de leur union, les réformes et les progrès nécessaires ?

C'est ainsi qu'il est utile de signaler l'intérêt qu'a porté la Chambre syndicale à la question des « Allocations familiales ». Par une circulaire du 30 Janvier 1922, elle a demandé l'adhésion de ses membres pour son affiliation à la Caisse de Compensation de la Région Parisienne, qui est une institution éminemment philanthropique. La Chambre syndicale a étudié attentivement la question d'assistance aux familles nombreuses et cela montre, une fois de plus, son désir de paix et son sens de solidarité sociales. Elle a, par maintes circulaires, sollicité ses membres en les engageant à s'affilier. Voici le résumé du règlement qu'elle a proposé et qu'il est intéressant de résumer :

En principe, le Règlement ne reconnaît comme attributaire des allocations que le Chef de famille, ouvrier ou ouvrière, employé ou employée dans l'établissement affilié.

Toutefois à titre exceptionnel, la femme ouvrière ou employée dont le mari (ou s'il s'agit d'enfant reconnu, le père de l'enfant) est en état de travailler, peut être déclarée attributaire et recevoir les allocations, sous condition qu'elle présente un certificat établi par l'employeur de son mari (ou du père de ses enfants) certifiant que cet employeur ne verse aucune allocation familiale à son personnel, soit directement, soit par l'intermédiaire d'une caisse de compensation.

PRIME DE NAISSANCE. — 250 francs, pour le premier enfant, 150 francs pour chacun des suivants (Art. 8).

Est remise en deux fois : la moitié un mois avant l'époque présumée de la naissance, l'autre moitié un mois

après la naissance, si l'enfant est encore vivant (Art. 10).

La prime est payée pour la naissance d'un enfant légitime ou naturel qui va être à la charge d'un chef de famille travaillant depuis au moins 3 mois dans la maison affiliée à la Caisse de compensation (Art. 4).

Ou à la veuve de ce chef de famille à condition que la naissance ait lieu dans les 300 jours de son décès (Art. 9).

N'est pas accordée au chef de famille de nationalité étrangère (Art. 9).

PRIME D'ALLAITEMENT. — 30 francs par mois (45 francs pour les jumeaux) payés jusqu'à la fin du mois où l'enfant a atteint son dixième mois, à la mère qui justifie qu'elle nourrit l'enfant au sein, tout en travaillant dans la maison affiliée (Art. 2 et 3).

Aucune ancienneté de présence n'est exigée de la mère (Art. 4).

N'est pas accordée aux mères de nationalité étrangère (Art. 11).

MENSUALITÉS. — 10 francs par mois pour le premier enfant, 20 francs par mois pour le second, 30 francs par mois pour chacun des suivants (Art. 12).

Elles peuvent être portées uniformément à 30 francs dans certains cas exceptionnels (orphelins, service militaire du père, etc.).

Sont payées depuis le premier jour du mois de la naissance, jusqu'à la fin du mois qui précède celui où l'enfant atteint 14 ans (Art. 12).

Il faut que l'enfant soit effectivement à la charge du chef de famille et que ce chef de famille donne à son employeur un travail régulier, la mensualité peut être réduite proportionnellement à l'importance des absences (Art. 4 et 5).

Cependant elle sont payées si l'arrêt du travail est invo-

lontaire (service militaire, maladie, accident, chômage du fait du patron, etc.) (Art. 6).

En cas de décès de l'enfant, la mensualité est payée pour le mois du décès et le mois suivant (Art. 16).

En cas de décès ou d'incapacité totale du père, les mensualités continuent à être versées à la mère même non salariée pour les enfants nés ou conçus au moment de la mort du père, ou de l'accident qui a causé son incapacité totale (Art. 17).

Si la mère disparaît à son tour, les mensualités seront versées à la personne qui recueille les enfants à condition que cette personne ait avec eux un lieu de parenté ou d'alliance, ou un lien juridique (Art. 14 et 17).

Si la mère se remarie la Commission de gestion de la Caisse de compensation statuera sur la suite à donner (Art. 17).

Si les enfants bénéficiaient d'une rente de la part d'un tiers responsable de la mort ou de l'incapacité permanente du chef de famille, les mensualités seraient diminuées d'autant (Art. 18).

Les mensualités seront accordées si le chef de famille est français ou de nationalité alliée ou neutre, mais dans ce cas, à condition que les enfants résident en France ou dans les Colonies Françaises (Art. 19).

DISPOSITIONS COMMUNES. — Chaque adhérent reçoit des feuilles de déclaration qu'il fait remplir et signer par ses ouvriers chefs de famille qui certifient ainsi leur situation de famille (Art. 20) en l'accompagnant de toutes pièces justificatives, livret de famille, certificats de vie sur papier timbré (Art. 22). Le Bureau de gestion se réserve d'ailleurs le droit de faire toutes enquêtes utiles pour vérifier ces déclarations (Art. 21).

En cas de fraude dans les déclarations, tout versement sera suspendu jusqu'à récupération du trop payé plus

6 mois, et en cas de récidive les versements seront définitivement supprimés (Art. 29).

Pour les primes d'allaitement, ainsi que dans les cas de maladie ou d'accident, il faut des certificats médicaux (Art. 25).

Les articles 3, 14, 17, 18, 23, 24 envisagent des cas spéciaux, père divorcé, père naturel, fille-mère. enfant reconnu, etc.

D'ailleurs au cas où la situation est compliquée, le chef d'entreprise peut demander que les versements soient faits directement aux attributaires par la Caisse de compensation (Art. 30) ce même article vise également le cas de décès, cessation d'affaires, ou faillite du chef d'entreprise.

Les primes ou mensualités sont payées par le chef d'entreprise le dernier jour du mois; elles ne doivent jamais figurer sur les feuilles de paie, mais figurer à un compte spécial; elles sont insaisissables (Art. 31).

Le chef d'entreprise doit les faire parvenir à *la mère de famille, par mandat-carte* de préférence (Art. 2 et 26).

Toutes difficultés et contestations sont soumises à la Commission de Gestion qui tranche définitivement (Art. 32).

RÈGLEMENT DES COMPTES ENTRE LES PATRONS ADHÉRENTS ET LA CAISSE. — Chaque adhérent envoie dans la première quinzaine de chaque trimestre, sur des imprimés qui lui sont fournis, un état indiquant (Art. 33) :

1° Le montant total des appointements et salaires qu'il a payés au cours du trimestre échu; toutefois les émoluments annuels supérieurs à 15.000 francs ne seront comptés que pour cette somme les émoluments comprenant tout ce qui est payé en nature ou à titre de commissions, pourboires, participation, etc.; on peut donc prendre

pour base les déclarations faites aux assurances accidents du travail.

2^o Le montant des sommes qu'il a versées à titre de primes ou mensualités.

La Caisse de compensation ayant totalisé toutes ces déclarations, calcule le pourcentage qui sera appliqué au trimestre écoulé et opère la compensation avec chaque adhérent (Art. 35 et 36).

ETABLISSEMENT DES COMPTES DE LA CAISSE. — Par la fixation du taux de compensation la Caisse tient compte de ses frais communs d'Administration qui sont très réduits, le travail étant fait en grande partie par chacun des patrons adhérents) de ses dépenses exceptionnelles (enquêtes et études de la Commission de Gestion, versements à faire à la place des adhérents défaillants, etc.) et de la constitution d'une réserve (Art. 39, 40, 43).

L'Adhérent qui se retire doit achever et régler le trimestre en cours (Art. 42).

SECTION DEUXIÈME

Les questions fiscales

L'année 1920 a été pour le commerce en général, pour celui des vins en particulier, une période de pénible transition. Alors qu'il était en proie à de nombreuses difficultés et à des variations de cours désordonnées, on vit s'abattre sur lui une législation fiscale touffue et oppressive.

La loi du 25 Juin 1920 frappait lourdement l'activité commerciale. Notamment, elle fixait à 8 % le taux de l'impôt sur les bénéfices commerciaux, établissait des bases nouvelles pour l'impôt général sur le revenu; modifiait les conditions d'application et de liquidation de la contribution extraordinaire sur les bénéfices de guerre; majorait les droits d'enregistrement, de succession, de donation, le prix du papier timbré, celui des timbres de quittance, créait l'impôt de 1,10 % sur le chiffre d'affaires celui de 3 et 10 %, selon catégorie, sur les affaires afférentes au logement et à la consommation sur place des boissons et denrées alimentaires, portait à 25 % la taxe sur les eaux-de-vie, liqueurs, apéritifs et vins de liqueurs, à 15 % celle sur les vins classés de luxe, élevait à 19 francs le droit de circulation sur les vins, à 1.000 francs celui sur la consommation des alcools, etc...

Ainsi, le commerce des boissons était frappé par trois sortes d'impôts :

1° Les impôts de tous les citoyens : la personnelle mobilière, les impôts de consommation, l'impôt général sur le revenu, les impôts cédulaires pour lesquels tous les commerçants devaient faire des déclarations et se trouvaient exposés à l'inquisition, tandis que les agriculteurs,

même très riches et exploitant un domaine considérable, bénéficiaient d'une imposition forfaitaire.

2° Les impôts spécialement réservés au commerce : la patente, qui avait beaucoup augmenté, bien que le principal en ait été supprimé; la taxe sur le chiffre d'affaires; l'impôt sur les bénéfices de guerre.

3° Les impôts s'adressant particulièrement au commerce des boissons. Naguère, le commerce de vins réclamait infatigablement la suppression de la licence, seconde patente imposée au seul commerce des boissons. Mais, au lendemain de la guerre, cet impôt fut noyé dans le torrent fiscal. Les droits sur l'alcool passaient de 220 fr. à 1.000 fr. et même à 1.250 et à 1.500 francs si l'on tient compte de la superposition de la taxe de luxe de 25 %. Le droit sur le vin qui était de 1 fr. 50 avant les hostilités montait à 19 fr. et les vins de luxe, si petit que fût ce luxe, payaient 15 % en sus.

Cette aggravation de fiscalité fit sentir plus que jamais le besoin de la défense par le groupement. Aussi le nombre des adhérents de la Chambre passa, de 1353 en 1919, à 1.390 en 1920 et à près de 1.500 en 1921. La Chambre compta désormais la presque totalité du commerce des vins de Paris et de la banlieue et fut peut-être le syndicat le plus important d'un commerce de gros.

La Chambre joua, dans le domaine fiscal, un double rôle. Elle usa d'abord de son droit de critique, sous l'aspect commercial, du système et des méthodes de fiscalité. Elle apporta, en outre son concours diligent à l'application des lois fiscales.

I

La Chambre fut vivement frappée par les imperfections, voire les vices, du nouveau système d'impôts. Elle souligna les inégalités fiscales.

Les agriculteurs qui sont 10 ou 15 fois plus nombreux que les commerçants ne donnent pas à l'Etat la quarantième partie de ce que lui versent ces derniers. Alors que pour les bénéfices industriels et commerciaux, les documents officiels accusent plus de 900.000 contribuables, ayant un bénéfice imposable de plus de 5 milliards, l'impôt sur les bénéfices agricoles ne touche que 55.000 contribuables ayant un bénéfice imposable de 138.000 millions. Le département de la Charente ne compte que 3 contribuables qui, à eux trois ont gagné 900 francs et payé 37 fr. 16 centimes d'impôts ; celui de la Corrèze a 5 contribuables qui ont gagné 3.440 francs et payé ensemble 6 fr. 20. Sont-ce là des exceptions ? Nullement. « J'ai relevé, dit M. le Président de la Chambre, auquel nous empruntons ces constatations (1) 21 départements qui ont moins de 100 agriculteurs contribuables ou dont la contribution totale est inférieure à 1.000 francs. A eux tous, ces 21 départements ont payé 13.400 francs pour l'impôt sur les bénéfices agricoles ». Et l'orateur ajoutait avec beaucoup d'esprit : « Lorsque je considère qu'à moi tout seul, j'ai fourni au Trésor plus de recettes que ces 21 départements réunis, je vous avoue, Monsieur le Ministre, que je me sens gonflé d'un orgueil immense et que je suis tenté de me croire égal au quart de la France. L'Etat, c'est presque moi ».

La loi du 25 Juin 1920 a relevé la base de l'impôt sur les bénéfices agricoles, mais elle n'a pas fait disparaître les inégalités. D'après la statistique officielle (2) les rôles émis au titre de l'année 1921 s'élèvent à : 477 millions 340.000 francs pour les bénéfices industriels et commerciaux et à 11.444.200 francs pour les bénéfices agricoles.

(1) Discours de M. Defert, président de la Chambre Syndicale, au banquet du 1^{er} décembre 1921, présidé par M. le Ministre du Commerce. *Bulletin* 1921, p. 501.

(2) *Journal Officiel*, 12 novembre 1921.

Comme l'impôt général sur le revenu vient à peu près doubler le produit des cédules, l'agriculture n'a donné, dans cette année 1921, que 23.000.000 alors que le commerce et l'industrie ont fourni près d'un milliard, uniquement de ce chef, sans compter l'impôt sur le chiffre d'affaires, la taxe de luxe, la patente, etc..

Les inégalités ne sont pas le seul point faible du nouveau système d'impôts. On peut lui reprocher d'être immoral en ce sens qu'il incite les contribuables à la dissimulation. L'impôt personnel a été aussi accusé de créer la haine entre les citoyens et entre ceux-ci et les agents qu'on appelle déjà des inquisiteurs; d'exiger, pour être bien perçu, la création de nombreux fonctionnaires, si malencontreuse à une époque où l'économie budgétaire est plus que jamais nécessaire; enfin, d'avoir un rendement bien inférieur à ce qu'on en attendait et qui aurait peut-être été obtenu, sans heurts et à moindres frais, par nos vieilles contributions convenablement amendées. Ces critiques, que nous n'avions pas l'intention d'examiner ici, ont trouvé un écho à la Chambre syndicale.

Ce n'est pas seulement sur l'établissement et le caractère des nouveaux impôts, mais aussi sur les méthodes fiscales que la Chambre a exercé son droit d'appréciation.

L'inquisition fiscale entraîne de regrettables vexations. « Contrairement au vieux dicton, observait très justement en 1921, M. le Président de la Chambre (1), charbonnier n'est plus maître chez lui; il est obligé de souffrir en sa demeure la présence d'un agent de l'Administration qui lui fait ouvrir tous ses tiroirs, qui lui fait rechercher tous ses vieux papiers, qui exige même quelquefois la présentation de son contrat de mariage ou l'acte de partage de la succession de son père, qui, pénètre en un

(1) Discours de M. Defert, président de la Chambre Syndicale au banquet du 1^{er} décembre 1921. *Bulletin* 1921, p. 502.

mot, dans ses secrets les plus chers. Les agents de vérification ne peuvent pas être, tous, des gens de haute culture intellectuelle. Aussi, les exemples sont-ils nombreux de tracasseries inutiles, d'exigences révoltantes qui proviennent malheureusement quelquefois de l'envie qu'éprouve un fonctionnaire mal rétribué envers un commerçant plus riche que lui ».

Pour la taxe de luxe, comme pour l'impôt sur le chiffre d'affaires, et d'autres encore, le commerçant en vins, de même que tous les commerçants, est considéré comme un agent de perception. Mais, suivant une autre remarque très judicieuse de M. le Président de la Chambre « cet agent de perception, on le laisse patauger lamentablement dans les textes diffus et parfois incompréhensibles de nos lois. Au contraire, quand il s'agit des agents de perception fonctionnaires, l'Administration est une mère pour eux; elle ne leur demande pas d'interpréter ni même de connaître la loi, ils n'ont qu'à se conformer aux circulaires qui leur sont adressées. Nous demandons, puisqu'on a fait de nous des agents de perception, gratuits et obligatoires, que l'Administration agisse de même avec nous et qu'il soit bien entendu, une fois pour toutes, que si un texte prête au doute, l'interprétation acceptée par l'Administration n'aura d'effet qu'à partir du moment où elle aura été communiquée au commerce ».

II

La Chambre syndicale s'ingénia pour assurer une bonne application des lois fiscales, pour obtenir parfois une amélioration des méthodes de perception, et mettre le commerce des vins en gros en mesure de remplir le rôle d'agent de perception que la loi lui imposait.

Il suffira, pour s'en convaincre, de passer en revue la contribution extraordinaire sur les bénéfices de guerre;

la taxe de luxe, l'impôt sur le chiffre d'affaires, le régime des vins de liqueurs étrangers.

Il fut de bonne heure question, au cours des hostilités, d'élaborer une loi établissant un impôt sur les bénéfices exceptionnels réalisés pendant la guerre. Cet impôt ne parut d'abord devoir s'appliquer qu'aux fournisseurs des armées, puis on l'étendit à toutes les entreprises commerciales et industrielles. Seule, la fraction des bénéfices annuels supérieure aux bénéfices du temps de paix fut imposée, mais, alors que dans le projet primitif, cette fraction était imposée de 5 à 30 %, l'impôt fut porté à 50 % et, pour certains bénéfices, dits supplémentaires, à 80 %, par la loi du 1^{er} Juillet 1916. Cette loi, modifiée d'abord par celle du 25 Juin 1920, puis par celle du 31 Juillet 1920, suscita des difficultés d'interprétation et de mise en œuvre parmi lesquelles la Chambre fut d'un précieux secours à ses adhérents.

Aux termes de la loi du 25 Juin 1920 (art. 12) la contribution dont il s'agit cessait d'être applicable aux bénéfices réalisés après le 30 Juin de la même année. Cette disposition répondait aux doléances les plus justifiées du commerce, spécialement du commerce des vins. Au 30 Juin 1920 en effet, la baisse sur les vins avait seulement commencé, et s'il avait fallu que les négociants partageassent avec l'Etat les bénéfices ressortant provisoirement des cours de l'époque, ils se seraient ensuite trouvés, lors de l'accentuation de la baisse, dans une situation inextricable.

Mais une autre question surgissait : celle de l'évaluation des stocks au dernier inventaire soumis à l'impôt des bénéfices de guerre. Cette question fut réglée par les articles 8, 9 et 10 de la loi du 31 Juillet 1920 qui consacraient le système suivant :

Le stock commercial était divisé en deux catégories pouvant être évaluées de façons différentes :

1° Le stock normal qui était égal à la moyenne des quantités figurant aux inventaires dressés entre le 1^{er} Août 1911 et le 1^{er} Août 1914. Il devait être évalué à la moyenne des deux cours du 1^{er} Août 1914 et du 30 Juin 1920.

2° Le stock supplémentaire qui devait être évalué, au choix de l'intéressé, soit d'une façon définitive : le prix de revient diminué de 20 % ou le cours du 30 Juin 1920 diminué de 20 %, soit par un règlement différé au 31 Décembre 1921 : la moyenne des cours mensuels devant s'établir entre le 30 Juin 1920 et le 31 Décembre 1921.

Les avantages concédés par ces textes avaient une contre-partie : si l'évaluation ainsi fixée faisait apparaître un déficit, celui-ci ne donnait pas lieu à une détaxe sur les impositions des années précédentes (détaxe prévue par l'art. 16 de la loi du 1^{er} Juillet 1916, modifiée par l'art. 17 de la loi du 25 Juin 1920).

Il y avait donc une alternative pour le contribuable : ou bien profiter des évaluations réduites de la loi du 31 Juillet 1920, mais en cas de perte, pas de compensation avec les impôts des années précédentes; ou bien, rester sous l'empire de la loi du 1^{er} Juillet 1916, c'est-à-dire évaluer son stock, d'après les règles habituelles de l'entreprise, et, en cas de déficit, droit à la détaxe. Cette dernière alternative restait la règle générale; pour bénéficier des évaluations réduites de la loi du 31 Juillet 1920, il fallait faire avant le 31 Octobre 1920 une demande au directeur des Contributions directes; à cette même date, ceux qui avaient un stock supplémentaire devaient indiquer leur choix pour l'évaluation définitive ou pour le règlement différé au 31 Décembre 1921.

Comment le commerce des vins allait-il pouvoir profiter de son droit d'évaluation de ce qu'on appelait le stock normal au cours moyen de 1914-1920?

Considérant les difficultés éprouvées par les négociants pour faire leurs inventaires d'après les règles posées par

les lois, le Conseil d'administration de la Chambre décida dans sa séance du 3 Septembre, de donner des indications sur le cours des vins au 1^{er} Août 1914 et au 30 Juin 1920. Il prit à ce sujet la délibération suivante : (1).

1^o *Cours au 1^{er} Août 1914.* — En l'absence de mercuriales de la Chambre syndicale à cette époque, il y a lieu de se baser sur les mercuriales du Midi et en particulier sur celle de Béziers de laquelle il résulte que le cours du vin normal de 9° peut être fixé à 24 francs l'hecto pour le vin rouge et le rosé, et à 26 francs pour le blanc, prix du vin en magasin Paris ou région parisienne.

2^o *Cours au 30 Juin 1920.* — La mercuriale de la Chambre syndicale pour les cours de gros à gros, établie le 3 Juillet et datée du 5 indique comme prix pour le vin rouge normal de 9° de 110 à 115 francs l'hecto. Mais il y a lieu de faire subir à ces prix les réfractions nécessaires pour représenter les frais qui incombent au vendeur, commission, prêt de fûts ainsi que ses frais généraux et son bénéfice. Il en résulte que le prix du vin rouge normal de 9° en magasin doit être fixé à 100 francs et le prix du vin blanc à 134 francs l'hecto. Ces prix s'appliquent à du vin du Midi de qualité normale, loyal et marchand. Chacun doit se servir de cette base pour attribuer une valeur comparative aux vins des autres régions, Centre, Bordelais, Bourgogne, etc. d'après leur origine et leur qualité;

3^o *Cours moyens.* — Des indications ci-dessus il ressort que la moyenne entre les deux cours du 1^{er} août 1914 et du 30 juin 1920 est de :

a) Vin rouge, $24 + 100 = 124$, dont la moitié est de 62 francs.

(1) *Bulletin* 1920, p. 388.

b) Vin blanc, $26 + 134 = 160$, dont la moitié est de 80 francs.

De plus, afin de permettre à chacun d'évaluer avec exactitude ses marchandises, suivant leur qualité, en partant des bases ci-dessus, le Conseil d'administration indiquait les prix pratiqués à Paris, le 1^{er} août 1914, sur quelques sortes de marchandises.

Enfin, la loi du 25 juin 1920 donnant au négociant le choix de baser les prix de ses marchandises sur les cours moyens antérieurs ou postérieurs au 1^{er} juillet 1921, la Sous-Commission des mercuriales a établi, pour les principales marchandises, les cours moyens correspondant à la période du 1^{er} juillet 1920 au 31 décembre 1921 (1).

Notons encore en cette matière l'adhésion de la Chambre syndicale au vœu de la Chambre de commerce demandant que le privilège du Trésor sur les biens des assujettis à la contribution extraordinaire de guerre ne puisse primer les inscriptions prises sur les immeubles antérieurement à la création du rôle ainsi que sur les remises antérieures des titres en nantissement ; la Chambre syndicale complètera du reste ce vœu en ajoutant : les nantissements et les privilèges du vendeur sur fonds de commerce.

Envisageons maintenant la taxe de luxe.

Le décret du 26 juin 1920, relatif au classement des objets de luxe, rangeait uniformément dans cette catégorie les vins vendus en fûts dont les prix dépassaient 3 francs le litre, déduction faite seulement de la valeur des récipients lorsqu'elle était facturée à part. Or, si la livraison était faite en demi-barriques, certains frais, enfûtage, camionnage, etc... étaient proportionnellement plus élevés et venaient augmenter le prix auquel la marchandise devait être facturée. Il en résultait qu'un vin vendu 675 francs la barrique de 225 litres n'était pas

(1) Voir cet important travail au *Bulletin* 1922, p. 64 et 65.

passible de la taxe de luxe et que le même vin, rendu en demi-barrique, en était au contraire passible parce que le livreur était obligé de le facturer à raison de 339 ou 340 francs la demi-barrique de 112 litres. L'Administration en effet n'admettait pas de déclarations de moyennes; les titres de mouvement, qu'il s'agisse de pièces, de demi-pièces ou de quartauts, devaient annoncer exactement les quantités facturées et procès-verbal était dressé en cas de différences. Malgré les démarches de la Chambre syndicale et du Syndicat National, l'Administration maintint son mode de perception; elle ne voulut pas admettre qu'une bonification fût accordée pour cette raison que la livraison de deux demi-pièces occasionnait plus de frais que la livraison d'une pièce entière, elle considéra la facture à part d'une différence d'entûtage ou de camionnage comme une tentative de dissimulation pour éviter le paiement de l'impôt; suivant elle, la taxe ne connaissait que le prix de la marchandise, y compris tous les frais qui y étaient incorporés. L'interprétation administrative aboutissait donc à ce résultat paradoxal que le même vin payait ou ne payait pas la taxe de luxe suivant qu'il était envasé dans deux fûts ou dans une seule. Plus conforme au bon sens était l'idée du commerce, d'après laquelle, si la pièce était exemptée de la taxe la demi-pièce l'était aussi.

L'impôt sur le chiffre d'affaires, intéressait grandement notre corporation; il a révélé, pour les entrepôts de Bercy et de Saint-Bernard, un chiffre d'affaires de 525 millions dans la période du 1^{er} juillet 1920-1921 (1). A un certain moment, des contrôleurs avaient émis la prétention de percevoir l'impôt du chiffre d'affaires sur le montant de la facture, y compris le coût du timbre-quittance; il y eut même sur ce point des menaces de procès-verbal; les

(1) *Bulletin* 1922, p. 18.

observations de la Chambre ne furent pas étrangères à l'abandon de cette méthode aussi injuste que vexatoire.

Le régime des vins de liqueurs étrangers préoccupa beaucoup le commerce et la Chambre.

Ces vins payaient, comme droit de douane, celui des vins ordinaires, soit 12 francs par hectolitre jusqu'à 12 degrés, plus l'impôt de consommation de l'alcool sur les degrés supplémentaires. Lorsque ce droit fut de 1000 francs par hectolitre à 100°, le degré au-dessus de 12° revint à 10 francs. Mais ce ne fut pas tout. Il y eut lieu, d'ajouter, en vertu de l'article 89 de la loi du 25 juin 1920, une autre surtaxe de l'alcool, représentant, en 1920, 800 francs par hectolitre d'alcool pur (1). D'où une surcharge de plus de 8 francs par degré.

Ainsi, un vin de Madère, par exemple à 18°, avait à payer :

Jusqu'à 12°.....	12 fr. 00
18° supplémentaires à 8 fr.....	144 fr. 00
6° supplémentaires à 10 fr.....	60 fr. 00

Total des taxes diverses..... 216 fr. 00

auxquelles il y avait lieu d'ajouter, pour le négociant recevant en entrepôt, 1, 10% sur la valeur du vin lui-

(1) Article 89 : « Sur les quantités d'alcool d'industrie qui lui sont réservées par application de l'article 4 de la loi du 30 juin 1916, le Gouvernement est autorisé à faire des cessions pour les emplois dits privilégiés dans les conditions actuelles, et, en plus, 40.000 hectolitres au maximum pour la conservation des fruits frais et sucs de fruits. Les prix d'achat et de cession seront fixés par arrêté du Ministre des Finances. Est réservée à l'Etat l'importation des alcools d'origine ou de provenance étrangère ou coloniale.

Dans le cas où, par dérogation à cette disposition, la prohibition d'importation serait levée, les vins de liqueurs, les eaux-de-vie, rhums, liqueurs, gins, whiskys et autres préparations alcooliques, consommables en l'état d'origine coloniale ou étrangère, seront assujettis au paiement d'une surtaxe sur l'alcool contenu égale à la différence entre les prix d'achat et de cession par l'Etat des alcools cédés pour la conservation des fruits frais et sucs de fruits en vigueur au moment du dédouanement... La surtaxe précitée fera partie du prix soumis à la taxe de 25 % prévue à l'article 75. »

Etant donné que l'Etat, en 1920, achetait 200 francs l'alcool d'industrie et le cédait à 1.000 francs pour les conserves de fruits, la seconde surtaxe représentait bien 800 francs par hectolitre d'alcool pur.

même plus ces taxes. Si l'on suppose un vin de 400 francs l'hectolitre le montant des 1,10% s'établissait comme suit : $400 + 216 = 616 \times 1,10 = 6.77$. Le seul dédouanement d'un vin de liqueur à 18° coûtait donc $216 + 6,77 = 222$ fr. 17 par hectolitre (1).

Il va sans dire que lorsque ce vin allait à la consommation, il devait acquitter le droit de consommation sur l'alcool pour tous ses degrés. En cas de dérogation aux prohibitions d'entrée des vins de liqueurs, l'ensemble des droits devait se calculer ainsi qu'il vient d'être indiqué. C'est pour ainsi dire trois fois avant l'arrivée au consommateur que le droit sur l'alcool devait être acquitté.

On conçoit les protestations des importateurs intéressés. Malgré tout leur bien-fondé, les démarches de la Chambre syndicale sur ce point ont été inutiles.

(1) Voir ces calculs dans le *Bulletin* 1920, p. 485-486.

SECTION TROISIÈME

Questions diverses

En dehors des questions fiscales, de multiples autres questions ont sollicité l'attention de la Chambre depuis la guerre.

Les unes concernent particulièrement le commerce des vins; les autres intéressent ce dernier au même titre que tous les autres commerces.

Il appartenait à la Chambre, protectrice des intérêts de la profession, de combattre les exagérations de certains hygiénistes et moralistes qui, confondant l'alcoolisme et l'usage raisonnable des boissons alcoolisées, préconisaient la suppression totale de la consommation de l'alcool. La Chambre fit ressortir le tort très grave qu'une mesure de cette sorte causerait à l'agriculture, au commerce, aux banques publiques ou privées ayant consenti au commerce des crédits d'avances ou d'acceptations, au fisc lui-même et aux villes encaissant des sommes importantes grâce à l'alcool. Dans le même ordre d'idées, la Chambre a mis en relief les inconvénients du régime sec des Etats-Unis, qui a développé la fraude en Amérique, et porté un sérieux préjudice à la France exportatrice (1).

Le commerce des vins a favorablement accueilli la loi du 6 mai 1919 sur les appellations d'origine dont le but excellent est de défendre les productions de toute région intéressée contre les usurpations de nom et, en même temps, de protéger l'acheteur contre les tromperies concernant l'origine des produits, lorsque celle-ci est la cause principale de la vente.

(1) Voir sur la Défense du Vin, *Bulletin* 1917, 1921, p. 309 et 506; 1922, p. 26 et 63.

Toutefois, cette loi présente des imperfections que la Chambre syndicale, par l'organe de l'un de ses membres de son Conseil d'administration, n'a pas manqué de faire ressortir (1).

Pour assurer l'application de la loi, il fallait éviter que le commerçant vendît sous un nom d'origine plus ou moins large des marchandises n'en provenant pas totalement, par exemple les Bordeaux coupés avec un cinquième de vin d'autre provenance.

Deux moyens s'offraient pour atteindre ce but : les magasins séparés, la tenue d'un compte spécial d'entrées et sorties.

Pratiquement, il eut été impossible d'exiger du commerçant qu'il établît autant de magasins séparés que de produits d'origines diverses. Le législateur a donc écarté cette solution en principe; il ne l'a admise exceptionnellement que pour les vins de Champagne, au sujet desquels les fausses appellations d'origine s'étaient surtout développées. La loi a donc décidé : 1° l'affectation de locaux spéciaux pour l'emmagasinage, la manipulation et la manutention des vins ayant un droit définitif à l'appellation Champagne (art. 16); 2° que les locaux ne devraient avoir d'accès que sur la voie publique. Au surplus, étiquettes, bouchons et caisses doivent porter, suivant le cas, soit le mot « Champagne », soit les mots « Vins mousseux », s'ils ne peuvent s'appeler Champagne; soit les mots « Vins mousseux gazéifiés » si une quantité quelconque d'acide carbonique y a été ajoutée artificiellement. Ajoutons que le Ministre a autorisé, par une circulaire du 6 juin 1919, que des vins rouges ou blancs non mousseux soient placés dans les mêmes locaux que ceux ayant droit à l'appellation de Champagne.

(1) Voir au *Bulletin* 1919, p. 258 et suivantes, le rapport de M. Cotillon sur les moyens pratiques d'exécuter la loi du 6 mai 1919 sur les appellations d'origine.

Sauf l'exception relative aux Champagnes, le fonctionnement de la loi est assuré par la tenue d'un compte spécial d'entrées et de sorties (article 12). Comprenant que la tenue de ces livres allait être pour beaucoup de commerçants une gêne et une source de complications, le Ministre a décidé, dans la circulaire précitée, que le « compte ne comportera pas autant de comptes distincts que d'appellations d'origine différentes ». Il devra être simplement établi par nature de produits. Il sera donc inutile d'ouvrir un compte Médoc, un compte Anjou, un compte Chateaufort-du-Pape, mais il suffira d'avoir un compte « vins ». Aux entrées, on portera : reçu 100 pièces Médoc, 75 pièces Anjou, 20 pièces Chateaufort-du-Pape, et, lors de la vente, on les portera en sortie, passant un article pour chaque quantité vendue. Il y a là, certainement, une simplification. Mais cette manière de procéder risque, dans les maisons à gros débit, d'entraîner des erreurs; elle exige un pointage presque journalier.

D'autres questions intéressantes pour tout le commerce en général, ont été abordées par la Chambre à cause de leur répercussion spéciale sur le commerce des vins.

C'est ainsi qu'elle fut amenée à s'occuper des poursuites pour spéculation illicite. En cette matière, la Chambre syndicale, après avoir observé une attitude d'énergique défensive, passa nettement à l'offensive (1).

D'abord, elle fit ressortir que, contrairement aux principes du droit pénal, ni la loi du 20 avril 1916, ni celle du 23 octobre 1919, ne définissaient clairement le délit qu'elles réprimaient. N'ayant entre les mains qu'un instrument très imparfait, les Tribunaux se montrèrent trop dociles aux suggestions démagogiques; ils n'établirent pas la distinction nécessaire entre les véritables mercantis et

(1) Voir *Bulletin* 1920, p. 568, 1921 et 1922.

les honnêtes négociants, victimes de situations contre lesquelles ils ne pouvaient rien; ils condamnèrent souvent pêle-mêle et au même tarif les uns et les autres et les déconsidérèrent tous dans l'opinion publique. Comme si cette application boiteuse d'une législation mal faite ne suffisait pas, une proposition de loi, émanée en 1921 de MM. Marin et Barillet, et rapportée par M. Bataille tendit à aggraver encore le régime existant. L'opposition de la Chambre syndicale, en liaison avec le Syndicat national, l'Union des intérêts économiques et de nombreux syndicats du commerce et de l'industrie, aboutit au retrait de cette proposition (1). C'est grâce à la ténacité de l'organisation syndicale et particulièrement de la Chambre Syndicale, qu'un mouvement contraire alors se dessina. Deux projets de lois déposés, l'un par M. Ignace, l'autre par M. Ambroise Rendu, demandaient l'abrogation des lois de 1916 et de 1919 (2).

Prenant clairement l'offensive, la Chambre réclama, non seulement l'abrogation d'une législation qui, faite pour le temps de guerre, n'avait plus de raison d'être dans la période de reconstruction (3) mais encore la réparation par l'amnistie du mal injustement causé à un certain

(1) Voir la protestation de la Chambre Syndicale au *Bulletin* 1921, p. 105.

(2) Au moment de notre impression, nous ignorons encore si le Parlement prorogera l'application de la loi du 23 octobre 1919 au-delà de sa limite fixée législativement au 23 octobre 1922. Nous espérons que les déclarations récentes de M. Barthou, Garde des Sceaux à la Presse de demander au Parlement une prorogation de cette loi d'arbitraire, sont tendancieuses. Le monde commercial est fortement ému et nous aimons à croire que le Gouvernement et le Parlement auront la sagesse d'éviter ce non-sens et ce barbarisme économiques.

A la dernière heure, il nous est agréable de noter que le Parlement (la Chambre par son vote du 19 octobre, le Sénat, par son vote du 21 octobre) a supprimé le délit, de spéculation illicite, contre lequel nous nous sommes élevés. Nos législateurs ont déclaré que le fait, pour un commerçant, de vendre ses produits plus chers qu'il ne les a achetés, autrement dit que la différence entre le prix d'achat et le prix de vente ne constitue pas l'élément du délit de spéculation illicite. Sagesse tardive qui est accueillie par le monde commercial comme une délivrance.

(3) Les Parquets sont suffisamment armés par les articles 419 et 420 du Code pénal pour poursuivre les mercantis.

nombre de commerçants honorables. « L'amnistie, disait M. le Président de la Chambre syndicale (1), on l'a accordée à des condamnés de droit commun, à des voleurs de grand chemin, qui ont ainsi pu recommencer leurs exploits — nous l'avons bien vu dans l'attentat du rapide de Marseille — et on l'a refusée, que dis-je, on n'a même pas osé la proposer en faveur des malheureux commerçants qui n'avaient fait que des bénéfices normaux, trouvés excessifs seulement par quelques têtes mal tournées, en mal de popularité (2).

La transition de la guerre à la paix a été un grave problème dans toutes les branches de l'économie sociale. L'un de ses aspects fut le retour à la liberté commerciale.

Plusieurs années après la guerre, cette liberté est encore mesurée avec parcimonie; les importations et les exportations demeurent soumises à des réglementations plus ou moins arbitraires qui entravent toutes les transactions. Récemment, ce système conduisit à un arrêt presque complet des entrées de vins d'Espagne. On se demanda alors avec anxiété ce qu'il allait advenir des nombreuses affaires traitées depuis la récolte. L'importateur qui avait vendu à un prix ferme, rendu en France, pouvait se trouver obligé de livrer au prix convenu, et l'augmentation imprévue du droit de douane lui ferait subir une forte perte; s'il n'avait pas vendu à un prix ferme ou s'il obtenait la résiliation de sa vente, il perdait encore, parce qu'il ne savait plus que faire des marchandises achetées en Espagne et qui lui resteraient pour compte (3).

(1) *Bulletin* décembre 1921, p. 498.

(2) L'amnistie, qui n'est pas générale, puisqu'elle « est acte de Gouvernement » a été admise par le Parlement en fin de session, le 17 juillet 1922. Les condamnations multipliées de cette période de guerre au commerce, seront-elles, toutes, radiées ? Il serait moral qu'il en fut ainsi.

(3) Les protestations de la Chambre Syndicale, coordonnées avec celles de nombreux groupements économiques, ont eu gain de cause; le récent accord Franco-Espagnol, en date du 8 juillet 1922, a réduit les droits d'importation pour les vins de 6 fr. 60 par hectolitre.

La Chambre syndicale ne cessa d'accorder son inquiète attention à ces soubresauts de la politique douanière qui jetaient le désordre dans les milieux commerciaux. Elle se rendit compte et elle affirma que la production, aujourd'hui si nécessaire, ne servirait pas à grand chose s'il n'existait pas à côté d'elle un organe capable d'assurer la distribution de ses produits; cet organe est le commerce qui ne peut prospérer et remplir sa mission indispensable que s'il jouit de toute sa liberté.

A cette mission, il existait d'autres entraves : les concurrences suscitées au commerce.

Indépendamment de la concurrence faite par la Ville de Paris elle-même dans les baraques municipales, dont nous avons assez longuement parlé, on favorisait les coopératives en les exemptant d'impôts et souvent de loyers, en leur prêtant gratuitement de la main-d'œuvre militaire, en leur assurant des priorités dans les transports, en leur avançant même des fonds à une époque où il n'y en avait pas. « Le jour n'est peut-être pas éloigné, disait spirituellement M. le Président de la Chambre syndicale (1) à la fin de 1920, où chacun de nous se décidera à transformer sa maison en coopérative, ce qui, somme toute, n'est pas difficile; nous regarderons alors payer les autres. »

D'assez nombreuses plaintes parvinrent à la Chambre au sujet de certaines coopératives, vendant du vin à des personnes étrangères à leur groupement. Ces faits étaient constitutifs de concurrence déloyale, étant donnés les privilèges dont jouissaient les coopératives. La Chambre syndicale intervint pour faire cesser ces agissements (2). D'autre part, à la suite d'une intervention de la Confédération générale de la production française, le Directeur

(1) Le 24 novembre 1920, *Bulletin* 1920, p. 567.

(2) *Bulletin* 1920, p. 219.

de l'Intendance déclara qu'à partir du 1^{er} janvier 1921, aucune prestation gratuite de personnel ou de matériel ne serait plus consentie aux coopératives militaires (1). Certaines de ces sociétés n'ayant pas tenu compte de ces instructions, le Président de la Chambre syndicale demanda à tous les adhérents de faire constater par huissier les faits illicites; les documents ainsi obtenus devaient être joints à ceux que réunissaient d'autres syndicats de l'alimentation et être envoyés, éventuellement, à un parlementaire pour être portés à la tribune de la Chambre (2).

(1) *Bulletin* 1920, p. 558.

(2) *Bulletin* 1921, p. 108.



CHAPITRE QUATRIÈME

La Commandite

La pratique, malheureusement trop répandue dans le commerce des vins en gros et couramment désignée sous le nom de commandite, n'offre pas, ainsi qu'on va le voir, les caractères juridiques de la commandite.

Réduite à ses lignes générales, l'opération est très simple. Un individu, ou un ménage, veut s'établir et acheter un fonds de commerce, soit un débit de vins-liqueurs-restaurant. Le vendeur de ce fonds demande 100.000 francs dont 50.000 comptant; le ménage ne dispose que de 30.000 francs. Mais il ne se décourage pas, car il connaît un marchand de vins en gros dont il sollicite une aide. Ce dernier, professionnellement apte à apprécier le rendement du fonds, consent à prêter à l'acheteur les 20.000 francs qui lui manquent pour parfaire la somme de 50.000 francs demandée au comptant. Il y a lieu d'ajouter que, la plupart du temps, le négociant de vins en gros n'agit pas seul. Comme le fonds comporte la vente, non seulement de vins, mais aussi de liqueurs, un liquoriste grossiste également sollicité, intervient dans la combinaison. De la sorte, les 20.000 francs en question sont prêtés, partie par le marchand de vins en gros, partie par le liquoriste.

Quels avantages le ou les prêteurs retirent-ils de l'opération ? D'abord, l'intérêt de la somme prêtée. Ensuite et surtout, la certitude d'une clientèle. Il apparaît bien, en effet, que l'acheteur qui va gagner de l'argent dans l'exploitation du fonds se trouve moralement obligé de se fournir des marchandises dont il a besoin chez ses prêteurs; d'où bénéfice commercial pour ceux-ci.

Mais le prêteur ne stipule aucun autre avantage; quels

que soient les bénéfices annuels du détaillant, il n'y participe pas pour un centime; et si ce détaillant vend sa maison de commerce avec gros bénéfice, aucune fraction n'en revient au grossiste. Juridiquement, l'opération est donc très différente de la commandite, dans laquelle le commanditaire prend une part des bénéfices réalisés par le commandité.

Il est notoire que des maisons de gros de la place de Paris ont ainsi prêté à des acheteurs de débits plusieurs millions. Ces maisons s'assurent par là une clientèle et tendent à se constituer en quelque sorte un monopole.

L'opération dite de la commandite ne présente en elle-même, ni légalement, ni moralement, aucun caractère répréhensible, mais elle offre néanmoins de graves inconvénients sur lesquels il est nécessaire que nous nous expliquions.

Elle n'est, en effet, possible qu'à certaines conditions qui peuvent faire défaut.

Pour se livrer à cette aide financière, dite commandite, le marchand de vins en gros doit avoir d'importants capitaux disponibles. Si tous ses fonds de roulement sont absorbés au moment où il se trouve sollicité, le prêt est théoriquement impossible. Pour surmonter cette difficulté, que fait le marchand de vins en gros? Il ne faut pas oublier que ses nombreuses affaires en font un gros client des établissements financiers; les banques cherchent à lui vendre leurs marchandises : l'escompte, l'agio bancaire, le crédit. Afin de réaliser le prêt dont il s'agit, le marchand de vins en gros fait accepter à son propre client de demain des traites qu'il présente à l'escompte dans plusieurs établissements financiers. Ceux-ci avancent l'argent sur les deux signatures, celle de l'acheteur du fonds de commerce et celle du commerçant de gros.

A l'échéance, trois hypothèses peuvent se présenter : ou bien l'acquéreur du fonds peut payer, ou bien il ne

lui est possible de payer qu'en partie, ou bien il est complètement incapable de payer.

Dans le premier cas, tout va bien; la traite présentée par la Banque est payée et retirée du portefeuille.

Dans le deuxième cas, le grossiste tire une nouvelle traite dont le montant correspond à ce qui manque au détaillant pour faire face à l'échéance. La Banque escompte cette nouvelle traite; le grossiste retire l'argent et le remet à son client qui se trouve ainsi en mesure de s'acquitter.

Enfin, dans le troisième cas, le grossiste tire des traites nouvelles dont le montant représente le total de la traite ou des traites arrivant successivement à l'échéance. L'argent nécessaire est fourni par la Banque.

En définitive, la Banque vend son argent plusieurs fois de suite, et, bien entendu, en retire un bénéfice. Le marchand en gros ne vend plus son argent, mais vend encore ses marchandises. Quant au détaillant, il lui est possible de continuer son commerce et de faire des bénéfices. On voit ainsi s'établir entre les trois personnes en cause, le débiteur, le grossiste et la banque, une solidarité ayant pour caractéristique d'être un lien d'intérêts contraires. Le débitant doit, en principe, acheter le meilleur marché possible des marchandises destinées à lui laisser le plus de bénéfice possible. De son côté, le grossiste cherche à vendre aussi avantageusement que possible ses marchandises. Le péril est alors que la mauvaise administration commerciale du débitant atteigne le grossiste et la banque elle-même. En effet, que le débitant, soit par incapacité, soit par malhonnêteté, ne paye aucune marchandise, les traites en circulation pour la commandite seront payées par les prêteurs, et ceci peut les mettre dans l'impossibilité de les couvrir. Il n'y a là qu'une application du phénomène général de la répercussion financière des crédits.

Ce n'est pas tout. La pratique que nous décrivons produit un avilissement de l'argent quant à la valeur des

fonds de commerce. La hausse de ces fonds, depuis 1918 surtout, peut être qualifiée de scandaleuse. Dans la pensée qu'il va trouver chez le négociant en gros les capitaux qui lui manquent, l'acquéreur ne discute plus guère le prix demandé par le vendeur; il perd l'esprit de marchandage que lui donnait autrefois la nécessité de défendre sa fortune personnelle. A quoi bon marchander, se dit-il, puisque je suis sûr, grâce au crédit à long terme, d'opérer le remboursement. C'est pourquoi l'on assiste à ce fait paradoxal que la plupart des fonds exploités dans le rez-de-chaussée d'un immeuble de six étages valent plus que cet immeuble lui-même.

Nous avons fait, sur la valeur actuelle des fonds de commerce d'alimentation à Paris, une enquête, dont les résultats sont suggestifs. En prenant pour base de valeur marchande la somme de 100.000 francs, il est admis aujourd'hui que les fonds de commerce à bail égal, doivent laisser comme bénéfices nets, tous frais généraux déduits : les vins-liqueurs-restaurants 25 à 30.000 francs par an, les vins-liquoristes, bars, vins-tabacs, vins-hôtels, 15 à 20.000 francs, les hôtels sans débit 12 à 15.000 francs.

Pourquoi cette différence de rendement pour une même valeur marchande? C'est ici qu'intervient l'effort à fournir du tenancier du fonds de commerce et aussi le confort dans le travail.

Dans la crise économique générale que la France traverse, à la suite de la guerre, constatation courante et non discutée, le prix de toutes choses a prodigieusement augmenté. Ce qui valait 1 franc, vaut aujourd'hui 3 et 4 francs. Le fonds de commerce a subi cette progression et l'a même dépassée.

En supposant un fonds de commerce, par exemple un hôtel meublé sans débit, dont le propriétaire possédait un bail de 18 ans en 1914, et qui avait été payé à cette époque

100.000 francs, voici la progression que nous avons constatée dans le prix de vente et dans le bénéfice annuel :

	Prix de vente.	Bénéfices nets annuels.
Année 1914....	100.000	15.000
Octobre 1918 ..	150.000	25.000
Octobre 1919 ..	220.000	35.000
Octobre 1920 ..	300.000	45.000
Octobre 1921 ..	390.000	55.000
Octobre 1922 ..	480.000	65.000

Il est intéressant de noter que dans cette plus-value constante, si l'habileté du commerçant a une certaine action, elle ne justifie pas la différence de prix entre 1914 et 1922. Cette plus-value, due au bouleversement économique, et qui s'explique, à Paris, par le surpeuplement et la difficulté du logement, n'en tombe pas moins dans la caisse du petit commerçant qui, en homme avisé et prudent, a pris ce bénéfice et réalisé son rêve de jeunesse, s'est retiré à la campagne pour y vivre dans la quiétude du rentier bien pourvu.

Ce fonds de commerce est passé de mains en mains, quelquefois plusieurs fois dans l'année, chaque fois que son propriétaire, sollicité par des offres alléchantes a considéré que ses économies lui permettaient de se retirer.

Je note aussi que dans l'exemple que j'ai choisi, ce qui explique cette hausse continue et excessive, c'est l'obligation dans laquelle se sont trouvés d'anciens commerçants retirés des affaires avant guerre avec un budget honorable et qui, avec la cherté incessante de la vie, ont dû, pour ne pas modifier un genre de vie agréable, se rétablir provisoirement pour se créer de nouvelles ressources. L'exploitation d'un hôtel meublé étant celle dans laquelle le travail est le moins pénible, puisqu'avec un bon personnel, elle n'est plus qu'une surveillance, c'est vers l'hôtel meublé que se sont portés de nombreux rentiers.

Il convient de remarquer, que dans cette plus-value, un personnage est resté sur ses positions : c'est le propriétaire de l'immeuble, le bailleur, qui, tenu par son contrat de 1914, ne peut percevoir jusqu'en 1932 que strictement le montant de son loyer. Or, comme généralement, dans les baux de maisons en totalité, les réparations : toitures en gros murs, sont restés à la charge du bailleur, celui-ci est tenu, pour conserver son immeuble, d'effectuer des réparations ; de plus, comme les entrepreneurs de couvertures et plomberies, de charpente, menuiserie et de maçonnerie, ont augmenté leurs prix avec l'augmentation générale de toutes choses : matières premières, main-d'œuvre, etc., le bailleur propriétaire voit ses locataires successifs gagner des sommes élevées par la cession du contrat qu'il a consenti en 1914 au locataire primitif et son revenu immobilier diminuer.

Exemple typique de l'enrichissement rapide, l'hôtel meublé est, de tous les fonds de commerce, celui qui a augmenté sa valeur marchande dans les plus grandes proportions. Mais les autres fonds de commerce, hôtel-vins-liqueurs, liquoristes-bar, cafés, brasseries, restaurants, ont aussi subi une augmentation rapide. L'acquéreur éventuel de ces fonds a dû, en conséquence, disposer d'un montant plus élevé. D'où la nécessité de trouver des prêteurs.

L'opération dite de la commandite s'est développée, depuis cette augmentation de valeur, dans des proportions extraordinaires. Et si, par cette facilité d'achat qu'ont trouvée auprès du commerce des vins en gros certains acquéreurs, ceux-ci ont pu atteindre rapidement à la grande aisance, il est regrettable, au point de vue social et commercial, de constater que ces acquéreurs tendent à accepter les majorations successives de prix, sans trop de récriminations. Le propriétaire d'un fonds de commerce, n'admet plus aujourd'hui de céder son droit au bail et sa clientèle et achalandage sans bénéfice. Il veut et obtient

deux bénéfices : celui d'exploitation durant sa gestion, et celui de la vente lorsqu'il cède ses droits. Ainsi la porte est largement ouverte aux spéculations dont le péril apparaît clairement.

Ces majorations successives sont-elles justifiées ?

Le prix du fonds de commerce peut-il être couvert par les bénéfices commerciaux d'exploitation ? C'est ici qu'on peut craindre une dévalorisation due à une crise commerciale toujours possible, dont la conséquence serait une catastrophe à cause de l'incidence des créances.

Et puis qu'un décès, une maladie, une cause quelconque d'incapacité commerciale, vienne à diminuer ou à détruire le rendement d'un fonds, c'est la perspective de la faillite avec ses répercussions fatales sur les créanciers mis eux-mêmes dans l'impossibilité de couvrir leurs échéances.

Il va sans dire que le vendeur du fonds prend ses précautions. Celui-ci, dans l'opération, plus haut analysée, a accepté de céder sa maison de commerce pour 100.000 fr. dont 50.000 francs payables comptant et 50.000 francs de billets payables à échéances éloignées. En fait, ces échéances sont normalement réparties : la première à un an de la prise de possession. Les autres, à la suite, de trois mois en trois mois jusqu'au complet paiement, qui n'a lieu qu'au bout de six ou sept années. Privilégiées, ces créances passeront avant toutes autres en cas de déconfiture. Afin de s'assurer un semblable privilège, les grossistes prêteurs ont l'habitude, depuis quelque temps, de prendre un nantissement pour le montant de leur commandite solidairement avec le vendeur. On ne peut sans doute leur reprocher cette mesure de prudence, mais il n'en reste pas moins que cette situation est de nature à engendrer des complications contentieuses qui détournent le commerce de son rôle naturel.

Rien n'est donc, en somme plus regrettable que cette pratique commerciale dite de la commandite. On ne saurait s'étonner de ce que ses fâcheuses conséquences

n'aient jamais été envisagées par la Chambre syndicale, puisque la plupart des membres de cette dernière se livrent, plus ou moins, à l'opération dont il s'agit.

La Chambre syndicale a seulement examiné la question des impôts auxquels la commandite peut donner lieu. Après certaines hésitations, l'Administration des Contributions Indirectes s'est rangée à l'avis de l'Administration de l'Enregistrement pour admettre que les avances faites moyennant un intérêt minime se rapprochant du taux d'intérêt d'escompte de la Banque de France et dans la forme du compte-courant commercial ne seraient pas assujetties à la taxe sur le revenu des créances. L'Administration a précisé que la forme du compte courant se trouverait déterminée par la circonstance d'une part, que les avances consenties seraient représentées par des traites escomptables, causées tantôt valeur reçue en marchandises, tantôt valeur en compte, d'autre part, qu'au débit et au crédit du compte, les livraisons des marchandises seraient inscrites de mois en mois jusqu'à concurrence des traites acceptées. Dans ces conditions, l'Administration considère que l'opération du prêt effectué sous cette forme et combiné avec les opérations de banques, donne ouverture à la taxe sur le chiffre d'affaires jusqu'à concurrence de l'agio produit par les avances d'argent, indépendamment de la taxe applicable au produit des ventes de marchandises (1).

C'est sous le seul aspect fiscal, nous le répétons, que la Chambre a examiné la question de la commandite. Ses membres demeurent trop attachés à cette méthode qu'ils doivent appliquer à cause de la concurrence commerciale, pour avoir le désir d'en discuter les inconvénients commerciaux et économiques. Une semblable discussion aurait pour conséquence logique l'abandon de la pratique elle-même.

(1) *Bulletin*, décembre 1921, p. 477. La note de l'Administration.

CONCLUSION

La conclusion de cette étude sera un éloge à la Chambre syndicale dont nous venons de décrire l'activité pendant et après la guerre. Sa tâche fut lourde et délicate à une époque où la vie commerciale était devenue si difficile; nous avons vu avec quel zèle et quelle intelligence elle sut l'accomplir.

Le problème capital, malheureusement compliqué par les prétentions commerciales de la Ville de Paris, fut celui du ravitaillement de la région parisienne. La Chambre ne ménagea, pour le résoudre dans la plus large mesure possible, ni ses lumières, ni son aide efficace. Sa sagacité et son esprit de réalisation ne furent pas moindres dans l'étude de toutes les questions qui se présentèrent pour le commerce, et particulièrement celui des vins, au lendemain des hostilités.

En quelque domaine que ce soit, la Chambre sut discerner et défendre avec une clairvoyante précision les intérêts corporatifs qu'elle ne sépare jamais de ceux des consommateurs et du pays tout entier.

Cet éloge, justifié par les faits qui ont été l'objet de notre travail, s'adresse évidemment à toute la corporation dont la Chambre émane par l'élection et dont elle est l'image vivante.

Le commerçant de vins en gros est un artisan de paix sociale et son influence est salubre auprès de ses clients. Conseiller avisé il les guide; ses conseils sont constamment sollicités et presque toujours suivis. Il est le confident des ennuis et des joies. Il est bien souvent, l'arbitre bienveillant des discussions d'intérêts oiseuses et futiles. Sa personnalité commerciale s'imposant à la masse, il a une action prépondérante qui tend au maintien de l'or-

dre social, et aussi à éviter l'écueil des aventures fiscales et économiques.

Je ne vois, dans la nécessité où il se trouve de lutter contre la concurrence pour le développement de son commerce, qu'une critique à élever : cette tendance, à nos yeux, funeste et grave de conséquences : la pratique de l'opération commerciale, dite de la commandite, qui, à mon sens, dans l'intérêt général, doit disparaître de notre place.

Vu : le Doyen,

F. LARNAUDE.

Vu : le Président,

GERMAIN-MARTIN.

Vu et permis d'imprimer :

Le Recteur de l'Académie de Paris,

P. APPELL.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	5
--------------	---

CHAPITRE PREMIER

La Chambre syndicale, origine, organisation, fonctions	9
---	---

CHAPITRE DEUXIÈME

La Chambre syndicale et le ravitaillement . .	21
<i>Section Première</i> : La Chambre syndicale et les Transports.	22
<i>Section Deuxième</i> : Les rapports de la Ville de Paris et de la Chambre syndicale.	37

CHAPITRE TROISIÈME

La Chambre syndicale et les questions d'ordre général intéressant le commerce des vins en gros	53
<i>Section Première</i> : Rapport de la Chambre syn- dicale avec les autres groupements écono- miques	54
<i>Section Deuxième</i> : Les questions fiscales. . .	65
<i>Section Troisième</i> : Questions diverses. . . .	77
<i>Chapitre Quatrième</i> : La commandite. . . .	85
CONCLUSION	94

Bibliographie

1. — *Bulletin mensuel de la Chambre Syndicale du Commerce en gros des Vins et Spiritueux de Paris et du département de la Seine.*
 2. — René LEROY. — *La Chambre Syndicale du Commerce en gros des Vins et Spiritueux de Paris et du département de la Seine (1840-1902)*, Edition 1903. Imprimerie Kugelmann.
 3. — *Journal Officiel.*
 4. — *Bulletin Municipal.*
 5. — *Revue des Journaux.*
-

